Tủ Sách
DOANH TRÍ
Do PACE thực hiện

TINH HOA KINH TẾ HỌC

ESSENTIALS OF ECONOMICS

PAUL KRUGMAN là chủ nhân duy nhất của Giải Nobel Kinh tế năm 2008, và tác phẩm này là Giáo trình kinh điển về Kinh tế học của ông.

PAUL KRUGMAN & ROBIN WELLS

Nguyễn Trường Phú & Hồ Quốc Tuấn *dịch*


NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

PACE
INSTITUTE OF MANAGEMENT

PAUL KRUGMAN & ROBIN WELLS

TINH HOA KINH TẾ HỌC

ESSENTIALS OF ECONOMICS

Nguyễn Trường Phú & Hồ Quốc Tuấn *dịch*


NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

PACE
INSTITUTE OF MANAGEMENT

MỤC LỤC

PHẦN I | NỀN KINH TẾ LÀ GÌ

CHƯƠNG 1 - NHỮNG NGUYÊN TẮC ĐẦU TIÊN

CHƯƠNG 2 - CÁC MÔ HÌNH KINH TẾ: SỰ ĐÁNH ĐỔI VÀ THƯƠNG MẠI

Phụ lục CHƯƠNG 2 - ĐỒ THỊ TRONG KINH TẾ HỌC

PHẦN II | CUNG VÀ CẦU

CHƯƠNG 3 - CUNG VÀ CẦU

CHƯƠNG 4 - KIỂM SOÁT GIÁ VÀ HẠN NGẠCH: *Sự can thiệp vào thị trường*

CHƯƠNG 5 - ĐỘ CO GIÃN VÀ THUẾ

PHẦN III | CÁC QUYẾT ĐỊNH VỀ SẢN XUẤT

CHƯƠNG 6 - PHÍA SAU ĐƯỜNG CUNG: *Đầu vào và chi phí*

CHƯƠNG 7 - CẠNH TRANH HOÀN HẢOVÀ ĐƯỜNG CUNG

PHẦN IV | VƯỢT QUÁ CẠNH TRANH HOÀN HẢO

CHƯƠNG 8 - ĐỘC QUYỀN

CHƯƠNG 9 - ĐỘC QUYỀN NHÓM VÀ CẠNH TRANH ĐỘC QUYỀN

PHẦN V | CÁC CHÍNH SÁCH CÔNG VÀ KINH TẾ HỌC VI MÔ

CHƯƠNG 10 - TÁC ĐỘNG NGOẠI LAI VÀ HÀNG HÓA CÔNG

CHƯƠNG 11 - NGHÈO ĐÓI, BẤT BÌNH ĐẲNG VÀ PHÚC LỢI CỦA CHÍNH PHỦ

PHẦN VI | NHẬP MÔN KINH TẾ HỌC VĨ MÔ

CHƯƠNG 12 - KINH TẾ VĨ MÔ: *Bức tranh toàn cảnh*

CHƯƠNG 13 - GPD VÀ CPI: *Theo dõi kinh tế vĩ mô*

CHƯƠNG 14 - THẤT NGHIỆP VÀ LẠM PHÁT

PHẦN VII | TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ VÀ NHỮNG BIẾN ĐỘNG

CHƯƠNG 15 - TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ DÀI HẠN

CHƯƠNG 16 - TỔNG CẦU VÀ TỔNG CUNG

PHẦN VIII | CÁC CHÍNH SÁCH BÌNH ỔN

CHƯƠNG 17 - CÁC CHÍNH SÁCH TÀI KHÓA

CHƯƠNG 18 - TIỀN TỆ, NGÂN HÀNG VÀ HỆ THỐNG DỰ TRỮ LIÊN BANG

CHƯƠNG 19 - CHÍNH SÁCH TIỀN TỆ

PHẦN IX | KINH TẾ QUỐC TẾ

CHƯƠNG 20 - THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ, CÁC DÒNG VỐN VÀ TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

VỀ TÁC GIẢ

PAUL KRUGMAN là nhà nghiên cứu đã đạt giải Nobel Kinh tế học năm 2008. Ông đã giảng dạy tại Đại học Princeton 14 năm. Năm 2015, ông trở thành giảng viên của Graduate Center thuộc Đại học Thành phố New York (City University of New York), đồng thời là thành viên của trung tâm nghiên cứu Luxembourg Income Study, chuyên thu thập dữ liệu và phân tích sự bất bình đẳng về thu nhập trên khắp thế giới. Ông lấy bằng cử nhân tại Đại học Yale và nhận bằng tiến sĩ tại MIT. Trước khi gia nhập Princeton, ông đã giảng dạy tại Yale, Stanford và MIT. Ông cũng đã từng tham gia Hội đồng Tư vấn Kinh tế trong một năm 1982–1983. Lĩnh vực nghiên cứu của ông bao gồm các nghiên cứu đột phá về thương mại quốc tế, địa lý kinh tế và khủng hoảng tiền tệ. Năm 1991, Krugman nhận huân chương John Bates Clark của Hiệp hội Kinh tế Mỹ. Song song với việc giảng dạy và nghiên cứu học thuật, Krugman viết nhiều bài báo hướng đến các độc giả không chuyên về kinh tế. Ông là một cây bút bình luận thường xuyên của tờ New York Times. Các quyển sách kinh doanh bán chạy nhất của ông bao gồm *End This Depression Now!*, *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008* ghi lại lịch sử các cuộc khủng hoảng kinh tế gần đây và bài học của chúng đối với chính sách kinh tế, và *The Conscience of a Liberal*, một nghiên cứu kinh tế chính trị học về bất bình đẳng trong kinh tế và mối quan hệ với phân cực chính trị từ Thời đại Kim tiền (Gilded Age, tức là cuối thế kỷ XIX) cho đến hiện tại. Các quyển sách trước đây của ông, *Peddling Prosperity* và *The Age of Diminished Expectations*, đã trở thành những quyển sách kinh điển của thời hiện đại.



Ligaya Frankin

ROBIN WELLS là Giảng viên và Nhà nghiên cứu về Kinh tế học tại Đại học Princeton. Bà lấy bằng cử nhân tại Đại học Chicago và nhận bằng tiến sĩ tại Đại học California, Berkeley; sau đó là nghiên cứu sinh sau tiến sĩ tại MIT. Bà đã từng giảng dạy tại Đại học Michigan, Đại học Southampton (Anh), Đại học Stanford, và MIT.

LỜI CẢM ƠN

Chúng tôi xin gửi lời cám ơn chân thành và sâu sắc nhất đến **Ryan Herzog** (Đại học Gonzaga) vì những cố gắng không mệt mỏi và những đóng góp to lớn trong mọi giai đoạn của lần tái bản này. Sự sáng tạo và những hiểu biết sâu sắc của Ryan đã giúp chúng tôi thực hiện ấn bản thứ tư này của tác phẩm.

Chúng tôi đặc biệt cám ơn **Doris Bennett** (Đại học Jacksonville State) cho những đóng góp của bà đối với ngân hàng câu hỏi và những kiểm chứng hữu ích về tính chính xác trong nội dung sách. Cám ơn **Kathryn Graddy** (Đại học Brandeis) vì những đóng góp cho các ấn bản thứ hai và thứ ba của quyển sách.

Chúng tôi xin cám ơn các giáo sư và giảng viên đã có những đóng góp vô giá cho ấn bản thứ tư.

- Gbenga Ajilore, *Đại học Toledo*
- Doris Bennett, *Đại học Jacksonville State*
- McKinley Blackburn, *Đại học South Carolina*
- Amy Boswell, *Anne Arundel Community College*
- Elizabeth Breitbach, *Đại học South Carolina*
- Satyajit Ghosh, *Đại học Scranton*
- Chris Gingrich, *Đại học Eastern Mennonite*
- George Greenlee, *St. Petersburg College, Clearwater*
- Ryan Herzog, *Đại học Gonzaga*
- Nicholas Karatjas, *Đại học Indiana, Pennsylvania*
- Solina Lindahl, *Đại học California Polytechnic, San Luis Obispo*
- Mike Martell, *Franklin and Marshall College*
- Iordanis Petsas, *Đại học Scranton*
- Elizabeth Sawyer-Kelly, *Đại học Wisconsin, Madison*
- Leonore Taga, *Đại học Rider*

Chúng tôi xin cám ơn tất cả giáo sư và giảng viên đã góp ý cho những ấn bản trước đây của quyển sách.

- Carlos Aguilar, *El Paso Community College*
- Irma T. Alonso, *Đại học Florida International*
- Jack Amariglio, *Merrimack College*
- Clive Belfield, *Queens College, CUNY*
- Rob Catlett, *Đại học Emporia State*
- Semih Emre Cekin, *Đại học Texas Tech*
- Eric Chiang, *Đại học Florida Atlantic*
- Norman R. Cloutier, *Đại học Wisconsin–Parkside*
- Michael Coon, *Đại học Wisconsin–Milwaukee*
- Tom Creahan, *Đại học Morehead State*
- Abel Embaye, *Đại học Arkansas*
- Jose Esteban, *Palomar College*
- Randall Filer, *Hunter College, CUNY*
- Todd Gabe, *Đại học Maine*
- Seth Gitter, *Đại học Towson*
- Devra Golbe, *Hunter College*
- Patricia Graham, *Đại học Northern Colorado*
- Thomas Hardin, *Mater Dei Catholic High School*
- Terence Hunady, *Đại học Bowling Green State*
- Arthur Janssen, *Đại học Emporia State*
- Matthew Jaremski, *Đại học Colgate*
- Nicholas Karatjas, *Đại học Indiana, Pennsylvania*
- Susan Kask, *Warren Wilson College*
- Hisaya Kitaoka, *Franklin College*
- Katie Kontak, *Đại học Bowling Green State*
- Andrew F. Kozak, *St. Mary's College of Maryland*
- Richard Langlois, *Đại học Connecticut*

- Frances F. Lea, *Germanna Community College*
- Noreen E. Lephardt, *Đại học Marquette*
- Stephen Lile, *Đại học Western Kentucky*
- Parul Mathur, *Simpson College*
- Dennis C. McCornac, *Anne Arundel Community College*
- Chris N. McGrew, *Đại học Purdue*
- Mary Helen McSweeney-Feld, *Iona College*
- Marshall Medoff, *Đại học California State, Long Beach*
- Diego Mendez-Carbajo, *Đại học Illinois Wesleyan*
- Garrett Milam, *Đại học Puget Sound*
- Ellen Mutari, *Richard Stockton College of New Jersey*
- Kevin O'Brien, *Đại học Bradley*
- Inge O'Connor, *Đại học Syracuse*
- John Perry, *Centre College*
- H. Mikael Sandberg, *Đại học Florida*
- Elizabeth Sawyer-Kelly, *Đại học Wisconsin–Madison*
- Amy Scott, *Đại học DeSales*
- Chace Stiehl, *Bellevue College*
- Abdulhamid Sukar, *Đại học Cameron*
- Patrick Taylor, *Millsaps College*
- Robert Teitelbaum, *State University of New York, Empire State College*
- Theo Thedford, *Đại học Shorter*
- Jose J. Vazquez-Cognet, *Đại học Illinois, Urbana-Champaign*
- Matt Warning, *Đại học Puget Sound*
- Thomas Watkins, *Đại học Eastern Kentucky*

Chúng tôi cũng phải cảm ơn nhiều nhân viên tại nhà xuất bản Worth Publishers cho những đóng góp của họ đối với lần tái bản này: Shani Fisher, Sharon Balbos, Lukia Kliossis, và Courtney Lindwall trong ban biên tập. Cảm ơn Tom Digiano và Tom Acox vì đã nhiệt tình ủng hộ và bảo vệ quyển sách này. Xin chân thành cảm ơn các đội ngũ sản xuất, thiết kế, hình ảnh và truyền thông tuyệt vời: Tracey Kuehn, Lisa Kinne, Stacey Alexander, Martha Emry, Vicki Tomaselli, Deb Heimann, Cecilia Varas, Elyse Rieder, Chris Efstratiou, Andrew Vaccaro và Daniel Comstock. Và cuối cùng, xin cảm ơn tất cả các bạn đã giới thiệu các quyển sách của chúng tôi cho sinh viên và đồng nghiệp, và những người đã tiếp tục góp ý cho chúng tôi với vai trò tác giả sách giáo khoa, chúng tôi cảm ơn các bạn và hy vọng nhận được ý kiến phản hồi của các bạn.

TẦM NHÌN VÀ CÂU CHUYỆN CỦA QUYỂN SÁCH NÀY

Đây là một quyển sách về kinh tế học.
Kinh tế học nghiên cứu về hành vi của mỗi con người
và cách họ tương tác với nhau, mỗi nghiên cứu được đúc kết
từ rất nhiều kinh nghiệm thực tế.

Thân gửi các sinh viên và giảng viên,

Những lời nói và tinh thần trên đây đã đóng vai trò như một nguyên tắc dẫn đường cho chúng tôi trong mỗi lần tái bản cuốn sách. Chúng tôi quyết tâm viết sách này từ nhiều ý tưởng nhỏ về các khía cạnh cụ thể của kinh tế học. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng đã có một ý tưởng lớn: một quyển sách giáo khoa về kinh tế học nên được xây dựng xung quanh các câu chuyện, nhiều câu chuyện trong số đó được đúc kết từ cuộc sống thực tế, và chúng ta không bao giờ nên chối bỏ sự thật rằng cuối cùng thì kinh tế học là một tập hợp những câu chuyện về hành vi của con người.

Nhiều câu chuyện của các nhà kinh tế học nằm dưới dạng các mô hình – cho dù với mục đích gì thì các mô hình kinh tế là những câu chuyện về cách vận hành của thế giới. Nhưng chúng tôi tin rằng các sinh viên sẽ hiểu biết tốt hơn và đánh giá cao các mô hình kinh tế hơn nếu chúng được trình bày – càng nhiều càng tốt – trong bối cảnh thực tế, vừa minh họa các khái niệm kinh tế học vừa chạm vào những mối quan tâm mà tất cả chúng ta phải đối mặt khi sống trong một thế giới được định hình bởi các thế lực kinh tế.

Bạn sẽ tìm thấy một loạt câu chuyện ở phần mở đầu chương, trong các phần Kinh tế học trong đời sống, Cho những người ham học hỏi, Vòng quanh thế giới và Tình huống Kinh doanh cuối mỗi chương. Như thường lệ, chúng tôi thêm nhiều câu chuyện mới và cập nhật những câu chuyện cũ. Chúng tôi cũng tích hợp một quan điểm quốc tế xuyên suốt, và rõ ràng nhất là trong phần Vòng quanh thế giới.

Chúng tôi cũng giới thiệu các đặc điểm giúp hỗ trợ việc học tập và giảng dạy. Ví dụ mỗi phần chính kết thúc với ba phần có liên quan được tạo ra cho sinh viên: (1) Kinh tế học trong đời sống: một ứng dụng trong thế giới thực giúp độc giả hiểu đầy đủ hơn các khái niệm vừa đọc; (2) Ôn tập nhanh: ôn lại các ý quan trọng dưới hình thức liệt kê; và (3) Kiểm tra kiến thức: những câu hỏi tự kiểm tra với đáp án ở cuối sách. Các câu hỏi và bài tập cuối chương kích thích tư duy của chúng ta là một tính năng quan trọng khác. Và chúng tôi rất vui khi giới thiệu tính năng mới mang tên Giải quyết tình huống: cuối mỗi chương sẽ có một vấn đề mà sinh viên phải giải quyết với sự hỗ trợ của một hướng dẫn có tính tương tác. Tất cả các tính năng này đã được tạo ra với mục tiêu hỗ trợ việc giảng dạy của giảng viên và việc học tập của sinh viên trong môn học tổng quan về Kinh tế học, kéo dài một học kỳ.

Chúng tôi hy vọng rằng bạn sẽ có một trải nghiệm tốt với quyển sách này. Cảm ơn bạn đã giới thiệu sách Tinh hoa Kinh tế học cho các sinh viên.

PAUL KRUGMAN & ROBIN WELLS

CHƯƠNG

1

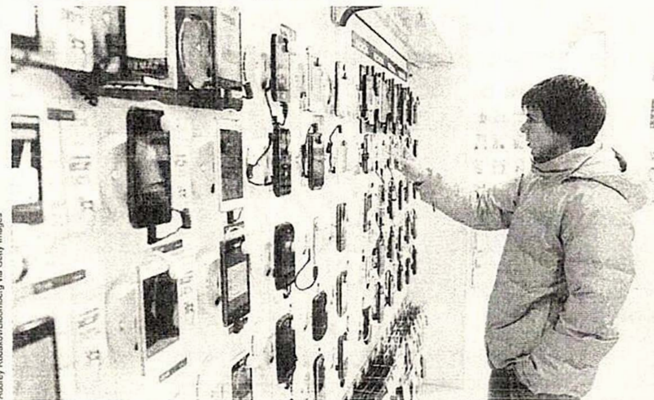
NHỮNG NGUYÊN TẮC ĐẦU TIÊN

Nội dung chính

Tập hợp định nghĩa liên quan đến **kinh tế học** và **nền kinh tế**:

- Những nguyên tắc nhằm thấu hiểu cách con người ra quyết định theo kinh tế học
- Những nguyên tắc nhằm thấu hiểu cách thức các nền kinh tế vận hành thông qua sự tương tác của **những lựa chọn cá nhân**
- Những nguyên tắc nhằm thấu hiểu các tương tác trên quy mô toàn nền kinh tế

KIẾN THỨC PHỔ THÔNG



Ta phải lựa chọn.

Cuộc họp thường niên của Hiệp hội Kinh tế Mỹ (American Economic Association) đã thu hút hàng nghìn nhà kinh tế học, cả những người lớn tuổi và trẻ tuổi, nổi tiếng và ... chưa nổi tiếng! Ở đó có những người bán sách, những cuộc hội họp kinh doanh, và một vài cuộc phỏng vấn tuyển dụng. Nhưng chủ yếu các nhà kinh tế học tập hợp lại đây để lắng nghe và chia sẻ. Vào những lúc cao điểm, có đến hơn 60 bài thuyết trình diễn ra đồng thời, với những chủ đề từ các cuộc khủng hoảng thị trường tài chính cho tới việc ai nên là người nấu ăn trong các gia đình mà cả vợ và chồng đều đi làm...

Những người này có điểm gì chung? Một chuyên gia về thị trường tài chính có thể hiểu biết rất ít về kinh tế học về công việc nhà, và ngược lại. Tuy nhiên, một nhà kinh tế học đi nhầm vào một buổi diễn thuyết và phải lắng nghe một bài thuyết trình về một chủ đề xa lạ thì lại rất có khả năng nghe được những điều quen thuộc. Lý do là vì tất cả các phân tích kinh tế đều dựa trên một tập hợp các nguyên tắc chung được áp dụng cho nhiều vấn đề khác nhau.

Một số nguyên tắc trong đó liên quan đến *các lựa chọn cá nhân*, đó là những lựa chọn mà những người khác nhau đưa ra. Bạn tiết kiệm tiền và đi xe buýt hay bạn mua xe hơi? Bạn giữ chiếc điện thoại thông minh cũ hay nâng cấp nó thành điện thoại mới? Những quyết định này liên quan đến việc đưa ra lựa chọn một trong số các phương án thay thế có giới hạn. Các phương án thay thế không vô hạn mà có giới hạn, vì không ai có thể đạt được mọi thứ mình muốn. Mọi câu hỏi về kinh tế học ở mức cơ bản nhất đều liên quan đến việc các cá nhân đưa ra lựa chọn.

Nhưng để hiểu cách vận hành của một *nền kinh tế*, bạn cần phải hiểu thêm nhiều thứ hơn là chỉ hiểu cách các cá nhân đưa ra lựa chọn. Không ai trong chúng ta là Robinson Crusoe một mình trên hoang đảo! Chúng ta phải đưa ra quyết định trong một môi trường được định hình bởi quyết định của những người khác. Thật vậy, trong một nền kinh tế hiện đại, ngay cả những quyết định đơn giản nhất của bạn, giả sử như ăn sáng món gì – cũng được định hình dựa trên quyết định của hàng ngàn người khác, từ người trồng chuối ở Costa Rica quyết định trồng trái cây bạn ăn cho đến anh nông dân tại Iowa là người cung cấp bắp trong món bánh bột ngô.

Vì mỗi người chúng ta trong một *nền kinh tế thị trường* đều phụ thuộc vào rất nhiều những người khác – và ngược lại, họ cũng phụ thuộc vào chúng ta – nên các lựa chọn của chúng ta tương tác với nhau. Vì vậy, mặc dù toàn bộ kinh tế học ở mức độ cơ bán đều là về sự lựa chọn của mỗi cá nhân, thì để hiểu nền kinh tế thị trường hoạt động như thế nào, chúng ta cũng cần phải hiểu sự tương tác kinh tế học – rằng lựa chọn của tôi ánh hưởng đến sự lựa chọn của bạn như thế nào, và ngược lại.

Nhiều tương tác kinh tế học quan trọng có thể hiểu được bằng cách quan sát các thị trường hàng hóa đơn lẻ, ví dụ như thị trường bắp. Nhưng toàn bộ một nền kinh tế luôn có lúc thăng lúc trầm, và do đó chúng ta cần hiểu được các tương tác trên quy mô toàn nền kinh tế, cũng như các tương tác hạn chế hơn, xáy ra trong các thị trường đơn lẻ.

Thông qua nghiên cứu về kinh tế học, chúng ta sê khám phá ra các nguyên tắc chung về lựa chọn và tương tác cá nhân. Trong phần thứ nhất này, chúng ta định nghĩa các thuật ngữ chính trong kinh tế học. Sau đó chúng ta sê xem chi tiết mười hai nguyên tắc cơ bán của kinh tế học - bốn nguyên tắc liên quan đến lựa chọn cá nhân, năm nguyên tắc liên quan đến cách tương tác của các lựa chọn cá nhân, và ba nguyên tắc liên quan đến sự tương tác trên quy mô toàn nền kinh tế.

Những việc bình thường trong cuộc sống

Nền kinh tế là một hệ thống nhằm kết hợp các hoạt động sản xuất của xã hội

Kinh tế học là môn khoa học xã hội nghiên cứu quá trình sản xuất, phân phối, và tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ.

Kinh tế thị trường là nền kinh tế mà các lựa chọn về sản xuất và tiêu dùng được quyết định bởi những nhà sản xuất và người tiêu dùng riêng lẻ.

Bàn tay vô hình là cách thức mà các cá nhân theo đuổi lợi ích riêng của họ lại dẫn đến những kết quả tốt cho toàn xã hội.

Kinh tế vi mô là một nhánh của kinh tế học nghiên cứu việc con người ra quyết định và những quyết định đó tương tác với nhau như thế nào.

Hãy tưởng tượng bạn có thể đưa một người Mỹ từ thời thuộc địa xuyên thời gian đến thời hiện đại của chúng ta. (Chẳng phái đó là cốt truyện của một bộ phim sao? Thật ra là có vài bộ phim như vậy!). Điều gì khiến người du hành thời gian này thấy thú vị?

Chắc chắn điều tuyệt vời nhất sê là sự thịnh vượng của nước Mỹ hiện đại – chủng loại hàng hóa và dịch vụ mà các gia đình bình thường có thể mua được. Nhìn vào sự giàu có đó, người vượt thời gian sê thắc mắc, "Làm thế nào tôi có thể sở hữu một vài thứ trong số đó?". Hoặc có thể anh ta sê tự hỏi "Làm thế nào xã hội của tôi có thể đạt được vài điều trong số đó?".

Câu trả lời là để có được sự thịnh vượng này, bạn cần một hệ thống vận hành tốt để điều phối các hoạt động sán xuất một cách hiệu quá - các hoạt động tạo ra hàng hóa và dịch vụ mà mọi người muốn có và đưa chúng đến với những người có nhu cầu. Loại hệ thống này chính là **nền kinh tế (economy),** và **kinh tế học (economics)** là môn khoa học xã hội nghiên cứu các hoạt động sán xuất, phân phối và tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ. Như nhà kinh tế học vĩ đại thế kỷ 19 Alfred Marshall đã nói, kinh tế học là "nghiên cứu về con người trong đời sống kinh tế hàng ngày".

Một nền kinh tế thành công thể hiện ở mức độ mà nó cung cấp hàng hóa, theo đúng nghĩa đen. Một người vượt thời gian từ thế kỷ 18 - hay thậm chí từ năm 1950 - sẽ ngạc nhiên trước lượng hàng hóa và dịch vụ mà nền kinh tế Mỹ hiện đại cung cấp và số người có thể sở hữu chúng. So với bất kỳ nền kinh tế nào trong quá khứ và so với hầu hết các quốc gia khác hiện nay, Mỹ có một tiêu chuẩn sống cực kỳ cao.

Vì vậy, nền kinh tế của chúng ta chắc hẳn đã làm điều gì đó đúng đắn, và người du hành thời gian có thể muốn khen ngợi người đang nắm quyền điều hành kinh tế. Nhưng bạn thử đoán xem người đó là ai? Hóa ra không có ai đang nắm quyền cá. Nước Mỹ có một **nền kinh tế thị trường (market economy),** trong đó sán xuất và tiêu dùng là kết quả của những quyết định được phân cấp và phi tập trung hóa của các công ty và cá nhân. Không có cơ quan trung ương nào nói cho mọi người biết phái sán xuất những gì, hay nên vận chuyển sán phẩm đến đâu. Mỗi nhà sán xuất

cá nhân sẽ tạo ra những gì họ nghĩ là có lợi nhuận cao nhất; mỗi người tiêu dùng sẽ mua những gì họ chọn.

Một dạng đối lập cho nền kinh tế thị trường là *nền kinh tế chỉ huy*, trong đó một cơ quan trung ương đưa ra quyết định sản xuất và tiêu dùng. Người ta đã từng thử nghiệm nền kinh tế kế chỉ huy, đáng chú ý nhất là Liên bang Xô Viết trong giai đoạn 1917-1991, nhưng nó không vận hành tốt lắm. Các nhà sản xuất tại Liên bang Xô Viết thường xuyên không thể sản xuất vì họ không có các nguyên vật liệu thiết yếu, hoặc họ đã thành công trong khâu sản xuất nhưng sau đó nhận ra rằng chẳng ai muốn có sản phẩm của họ cả. Người tiêu dùng thường không thể có được những vật dụng cần thiết - nền kinh tế chỉ huy nổi tiếng với việc người ta thường phải xếp hàng dài tại các cửa hàng.


flickr Editorial/Getty Images

Phân phối hàng hóa: nền kinh tế thị trường trong thực tế

Tuy nhiên, các nền kinh tế thị trường có thể phối hợp thậm chí cả những hoạt động rất phức tạp và đáng tin cậy trong việc cung cấp cho khách hàng những hàng hóa và dịch vụ mà họ muốn. Quả thực, người ta phó thác mọi thứ cho hệ thống thị trường một cách tự nhiên: cư dân tại bất kỳ thành phố lớn nào cũng sẽ bị đói trong nhiều ngày nếu các hoạt động (không được lên kế hoạch một cách tập trung trước nhưng lại vận hành có trật tự!) của hàng ngàn doanh nghiệp không đảm bảo được nguồn cung thực phẩm ổn định. Ngạc nhiên thay, sự "hỗn loạn" do không được lên kế hoạch trước của một nền kinh tế thị trường hóa ra còn trật tự hơn "kế hoạch" của một nền kinh tế chỉ huy.

Năm 1776, trong một đoạn văn nổi tiếng trong tác phẩm *The Wealth of Nations*, nhà kinh tế học tiên phong người Scotland là Adam Smith đã viết về cách các cá nhân, khi theo đuổi lợi ích riêng của họ, thường cuối cùng lại cũng phục vụ cho lợi ích của toàn xã hội. Nói về một doanh nhân khi theo đuổi lợi nhuận đã giúp quốc gia giàu có hơn, Smith đã viết: tuy chỉ muốn đạt được lợi ích riêng, trong trường hợp này cũng như nhiều trường hợp khác, ông ta bị dẫn dắt bởi một bàn tay vô hình để tạo ra một kết thúc không hề nằm trong dự định của mình". Từ đó, các nhà kinh tế học đã sử dụng khái niệm **bàn tay vô hình (invisible hand)** nhằm nói đến cách thức một nền kinh tế thị trường khai thác sức mạnh của lợi ích cá nhân để phục vụ cho lợi ích của xã hội.

Môn học nghiên cứu về cách mà các cá nhân đưa ra quyết định và các quyết định này tương tác như thế nào được gọi là **kinh tế học vi mô (microeconomics)**. Một trong những chủ đề quan trọng của kinh tế học vi mô là tìm hiểu mức độ đúng đắn trong quan điểm của Adam Smith: những cá nhân theo đuổi lợi ích riêng thường cũng giúp hoàn thiện lợi ích của cả xã hội.

Vậy một phần của câu trả lời cho câu hỏi của người du hành thời gian "Làm thế nào xã hội của tôi có thể đạt được sự thịnh vượng mà các bạn xem là đương nhiên đó?" chính là: xã hội của người đó (xã hội trong quá khứ - ND) nên học cách chấp nhận các đặc tính của nền kinh tế thị trường và sức mạnh của bàn tay vô hình.

Nhưng bàn tay vô hình không phải luôn là bạn của ta. Cho nên việc thấu hiểu khi nào và tại sao một cá nhân theo đuổi lợi ích riêng lại có thể dẫn đến những hành vi không đáng khuyến khích là điều rất quan trọng.

Thất bại thị trường xảy ra khi một cá nhân theo đuổi ích lợi riêng và mang đến những kết quả tiêu cực cho toàn xã hội.

Suy thoái là sự đi xuống, suy giảm, khó khăn của một nền kinh tế.

Kinh tế vĩ mô là một nhánh của kinh tế học liên quan đến việc tăng trưởng và suy thoái chung của nền kinh tế.

Lợi ích của tôi, tổn thất của bạn

Một điều mà người du hành thời gian của chúng ta không đánh giá cao về cuộc sống hiện đại này là giao thông. Có một sự thật là dù hầu hết mọi thứ tại Mỹ đều trở nên tốt hơn theo thời gian, thì việc ùn tắc giao thông lại ngày càng tồi tệ hơn.

Khi giao thông bị tắc nghẽn, mỗi tài xế đều đang áp đặt một chi phí lên các tài xế khác trên con đường đó – anh ta về nguyên tắc là đang chiếm đường của những người khác (và những người khác cũng đang chiếm đường của anh ta). Chi phí này có thể rất lớn: tại những khu đô thị sầm uất, cứ mỗi khi có người lái xe đi làm, thay vì đón phương tiện công cộng hay làm việc tại nhà, thì anh ta có thể dễ dàng áp đặt một chi phí ẩn khoảng 15 USD, hoặc nhiều hơn, lên những tài xế khác. Tuy vậy khi quyết định có nên lái xe hay không, những người đi làm lại hoàn toàn không có động lực tính đến những chi phí mà họ áp đặt lên người khác!

Ùn tắc giao thông là một ví dụ quen thuộc của một vấn đề lớn hơn nhiều: đôi khi một cá nhân theo đuổi lợi ích riêng, nhưng điều đó không những không đóng góp thêm lợi ích cho toàn xã hội, mà nó còn làm cho xã hội tồi tệ hơn. Khi điều này xảy ra, nó được gọi là **thất bại của thị trường (market failure)**. Những ví dụ quan trọng khác về thất bại của thị trường bao gồm ô nhiễm không khí và nước, cũng như việc khai thác quá đà nguồn lực thiên nhiên như rừng hay biển.

Khi bạn sử dụng quyển sách này để tìm hiểu về kinh tế vi mô, tin tốt là các phân tích kinh tế có thể được sử dụng để chẩn đoán các trường hợp thất bại của thị trường. Và thông thường thì các phân tích kinh tế cũng có thể dùng để tìm ra giải pháp cho các vấn đề đó.



Nhập môn kinh tế: *"Các bạn hãy nhớ rằng sau một thời kỳ bùng nổ kinh tế thường là một giai đoạn sụp đổ đột ngột"*

Lúc thăng, lúc trầm

Thường thì người du hành thời gian của chúng ta sẽ thấy các khu mua sắm đầy ắp những khuôn mặt tươi cười của khách hàng. Nhưng trong suốt mùa thu năm 2008, các cửa hàng trên khắp nước Mỹ trở nên vắng vẻ một cách bất thường. Kinh tế Mỹ suy giảm, và các doanh nghiệp đang sa thải một số lượng lớn nhân viên.

Những thời khắc khó khăn như vậy là một đặc tính thông thường của nền kinh tế hiện đại. Sự thật là nền kinh tế không phải lúc nào cũng vận hành suôn sẻ, mà luôn trải qua những năm tháng thăng trầm. Ở độ tuổi trung niên, một người Mỹ điển hình sẽ phải trải qua ba hay bốn đợt kinh tế khó khăn, hay còn gọi là **suy thoái kinh tế (recession).** (Nền kinh tế Mỹ đã trải qua những đợt suy thoái kinh tế nghiêm trọng, bắt đầu vào năm 1973, 1981, 1990, 2001, và 2007). Trong suốt đợt suy thoái nặng nề, hàng triệu công nhân đã bị sa thải.

Giống như thất bại của thị trường, suy thoái kinh tế là một phần của cuộc sống, và tương tự, các đợt suy thoái là một vấn đề mà các phân tích kinh tế có thể giúp đưa ra giải pháp khắc phục. Suy thoái kinh tế là một trong những mối quan tâm hàng đầu của một nhánh kinh tế học gọi là **kinh tế vĩ mô (macroeconomics),** liên quan đến những giai đoạn thăng trầm của nền kinh tế. Nếu bạn tìm hiểu về kinh tế vĩ mô, bạn sẽ biết các nhà kinh tế học lý giải suy thoái kinh tế như thế nào và các chính sách của chính phủ có thể được sử dụng để giảm thiểu thiệt hại của các biến động kinh tế ra sao.

Tuy nhiên, mặc cho tình trạng suy thoái kinh tế có thể thỉnh thoảng diễn ra, trong dài hạn, câu chuyện của nền kinh tế Mỹ vẫn có nhiều thời điểm thăng hoa hơn những lúc trầm lắng.

Kéo dài và Tăng trưởng

Vào đầu thế kỷ 20, hầu hết người Mỹ đều sống trong những điều kiện mà ngày nay chúng ta cho rằng cực kỳ nghèo khổ. Chỉ 10% nhà là có toilet xả nước, chỉ 8% có hệ thống sưởi trung tâm, chỉ 2% có điện, và gần như chẳng ai có xe hơi, chứ đừng nói là máy giặt hay máy điều hòa.

Sự so sánh này là một lời nhắc nhở rõ ràng rằng cuộc sống của chúng ta đã thay đổi như thế nào nhờ **tăng trưởng kinh tế (economic growth)**, là khả năng tăng trưởng của nền kinh tế nhằm sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Tại sao nền kinh tế lại tăng trưởng theo thời gian? Và tại sao tăng trưởng kinh tế lại diễn ra nhanh ở một số thời điểm hoặc ở một số nơi? Đây là những câu hỏi quan trọng của kinh tế học, vì tăng trưởng kinh tế là một điều tốt, và hầu hết chúng ta đều muốn nó diễn ra nhiều hơn và lâu hơn.

Tăng trưởng kinh tế là khả năng tăng trưởng của nền kinh tế nhằm sản xuất hàng hóa và dịch vụ.

Lựa chọn cá nhân là quyết định của một cá nhân về việc làm gì, và đương nhiên kéo theo đó là việc không làm gì.

"Đời sống kinh tế hàng ngày" thật sự khá bất thường, nếu bạn dừng lại để nghĩ về nó, và nó có thể đưa bạn đến những câu hỏi rất thú vị và quan trọng.

Trong quyển sách này, chúng ta sẽ diễn giải những câu trả lời mà các nhà kinh tế học đã đưa ra cho những câu hỏi đó. Nhưng cũng như toàn bộ nền kinh tế, quyển sách này không phải là một danh sách các lời giải đáp, mà là lời giới thiệu tới một lĩnh vực nghiên cứu, một cách trả lời những câu hỏi chúng ta đang thắc mắc. Hay như Alfred Marshall đã từng nói: "Kinh tế học... không phải là tập hợp của những chân lý, mà là cỗ máy giúp phát hiện ra chân lý nào đó".

Nào, chúng ta hãy tra chìa khóa vào và bắt đầu vận hành cỗ máy thôi.

Kiểm tra kiến thức 1-1

1. Câu nào sau đây mô tả đặc tính của một nền kinh tế thị trường?
   a. Bàn tay vô hình khai thác sức mạnh từ lợi ích riêng nhằm phục vụ cho lợi ích của xã hội
   b. Chính quyền trung ương đưa ra quyết định về việc sản xuất và tiêu dùng.
   c. Việc một cá nhân theo đuổi lợi ích riêng đôi khi dẫn đến sự thất bại của thị trường
   d. Tăng trưởng trong một nền kinh tế thị trường thì ổn định và ít thăng trầm

Đáp án ở cuối sách

- **Kinh tế học** là một môn nghiên cứu về hoạt động sản xuất, phân phối và tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ; và cách thức mà **nền kinh tế** kết hợp các hoạt động này. Trong một nền kinh tế thị trường, **bàn tay vô hình** hoạt động thông qua việc các cá nhân theo đuổi lợi ích riêng.
- **Kinh tế vi mô** là môn học nghiên cứu cách thức các cá nhân ra quyết định và cách các quyết định này tương tác với nhau, đôi khi dẫn đến **"thất bại thị trường"**. **Kinh tế vĩ mô** tìm hiểu đến các biến động kinh tế, ví dụ như **suy thoái kinh tế**, điều có thể làm chậm **tăng trưởng kinh tế** một cách tạm thời.

Các nguyên tắc nền tảng của sự lựa chọn của cá nhân: điểm cốt lõi của kinh tế học

Mọi vấn đề về kinh tế đều xoay quanh **lựa chọn cá nhân (individual choice)**, ở mức độ cơ bản nhất – các quyết định của một cá nhân về việc làm gì và không làm gì. Trên thực tế bạn có thể nói: nếu điều gì đó không liên quan đến sự lựa chọn, thì nó không thuộc về kinh tế học!

Bạn bước vào một cửa hàng lớn như Walmart hay Target. Có hàng nghìn sản phẩm khác nhau được trưng bày, và rất khó có khả năng là bạn – hay bất kỳ ai khác – có thể mua mọi thứ bạn muốn. Dù sao thì trong phòng ký túc xá hay trong căn hộ của bạn cũng chỉ còn một khoảng trống ít ỏi nữa thôi. Vậy bạn sẽ mua một cái kệ sách nữa, hay một cái tủ lạnh nhỏ? Do ngân sách và chỗ ở có giới hạn, nên bạn bắt buộc phải chọn mua sản phẩm nào và để lại sản phẩm nào?

Sự thật rằng những sản phẩm đó nằm trên kệ ngay từ đầu đã liên quan đến sự lựa chọn – quản lý cửa hàng đã đặt chúng lên đó, và nhà sản xuất những sản phẩm đó đã quyết định tạo ra chúng. Tất cả những hoạt động kinh tế đó đều xoay quanh các lựa chọn cá nhân.

Bốn nguyên tắc kinh tế học làm nền tảng cho kinh tế học về quyết định cá nhân được thể hiện trong Bảng 1-1. Giờ đây chúng ta sẽ cùng phân tích từng nguyên tắc này một cách kỹ lưỡng hơn.

BẢNG 1-1 Các nguyên tắc của sự lựa chọn cá nhân

1. Con người phải đưa ra lựa chọn vì các nguồn lực rất khan hiếm
2. Chi phí cơ hội của một vật – những gì bạn phải mất đi để có được nó – là chi phí thật sự của nó.
3. Các quyết định "bao nhiêu" đòi hỏi phải lựa chọn đánh đổi ở cận biên: so sánh chi phí và lợi ích của việc làm thêm một ít so với làm bớt đi một it của một hoạt động nào đó.
4. Con người thường điều chỉnh hành vi vì động lực kinh tế, khai thác các cơ hội để giúp bản thân hưởng lợi nhiều hơn.

Nguyên tắc #1: Lựa chọn là cần thiết vì các nguồn lực rất khan hiếm

Không phải lúc nào bạn cũng có được thứ mình muốn. Mọi người đều muốn sở hữu một căn nhà đẹp tại một địa điểm tốt (và có người giúp dọn dẹp nhà cửa), với một hoặc hai chiếc xe hơi, và một chuyến du lịch tuyệt vời tại một khách sạn sang trọng. Nhưng ngay cả ở một đất nước giàu có như nước Mỹ, cũng không nhiều gia đình có thể sở hữu tất cả những thứ đó. Do đó họ bắt buộc phải đưa ra lựa chọn – năm nay cả nhà sẽ đi chơi ở Disney World hay dành tiền mua một chiếc xe hơi tốt hơn, nên mua một căn nhà nhỏ hay chấp nhận đi làm xa để sống ở nơi rộng rãi có giá đất rẻ hơn...

Thu nhập có giới hạn không phải là thứ duy nhất ngăn người ta có được mọi thứ họ muốn. Thời gian cũng có nguồn cung hữu hạn: một ngày chỉ có 24 giờ. Và vì thời gian chúng ta có là hữu hạn, quyết định dành thời gian cho một hoạt động nào đó cũng có nghĩa là quyết định không dành thời gian cho một hoạt động khác – ở nhà học bài ôn thi cũng có nghĩa là phải bỏ một buổi tối đi xem phim. Thật vậy, nhiều người có thời gian giới hạn đến mức họ sẵn sàng trả tiền để có thêm thời gian. Ví dụ, các cửa hàng tiện lợi thường bán giá cao hơn siêu thị thông thường. Nhưng các cửa hàng đó đóng vai trò quan trọng bằng cách phục vụ những khách hàng bị áp lực về thời gian nên sẵn sàng trả nhiều tiền hơn để mua hàng ở đó, hơn là phải đi xa hơn để mua trong siêu thị.

Điều này đưa chúng ta đến với nguyên tắc đầu tiên của sự lựa chọn cá nhân:

Người ta phải đưa ra lựa chọn vì các nguồn lực là khan hiếm.

Một **nguồn lực (resource)** là bất cứ thứ gì có thể được sử dụng để sản xuất ra một thứ khác. Danh sách những nguồn lực của nền kinh tế thường bắt đầu bằng đất đai, lao động (thời gian của người lao động), vốn vật chất (máy móc, tòa nhà và những tài sản sản xuất nhân tạo khác) và vốn nhân lực (những thành tựu văn hóa và kỹ năng của người lao động). Nguồn lực là **khan hiếm (scarce)** khi không có đủ nguồn lực sẵn có để thỏa mãn tất cả những thứ mà xã hội muốn sử dụng.


Ben Heys/Shutterstock

Nguồn lực rất khan hiếm.

Có rất nhiều nguồn lực khan hiếm. Chúng bao gồm các nguồn lực thiên nhiên đến từ môi trường vật lý, như khoáng sản, gỗ và xăng dầu. Vốn nhân lực cũng có số lượng hữu hạn như lao động, kỹ năng, và trí thông minh. Và trong một nền kinh tế thế giới đang tăng trưởng với sự gia tăng dân số nhanh, ngay cả không khí sạch và nước sạch cũng đang ngày càng trở nên khan hiếm hơn.

Giống như việc các cá nhân phải đưa ra quyết định, sự khan hiếm của nguồn lực có nghĩa là toàn xã hội cũng phải đưa ra lựa chọn. Một cách lựa chọn của xã hội là để kết quả tổng hợp tự xuất hiện từ lựa chọn của từng cá nhân, vốn là điều thường xảy ra trong một nền kinh tế thị trường. Ví dụ, một nhóm người Mỹ chỉ có một số lượng giờ nhất định trong một tuần; họ sẽ sử dụng bao nhiêu giờ trong số đó để đi siêu thị mua hàng với giá rẻ hơn, thay vì tiết kiệm thời gian bằng cách mua tại các cửa hàng tiện lợi? Câu trả lời là

tổng tất cả những quyết định cá nhân: mỗi người trong hàng triệu cá nhân trong một nền kinh tế đưa ra quyết định riêng về việc nên đi mua hàng ở đâu, và lựa chọn tổng thể đơn giản chỉ là tổng hợp những quyết định cá nhân đó.

Nguồn lực là bất cứ thứ gì có thể được sử dụng để sản xuất ra một thứ khác.

Nguồn lực là **khan hiếm** khi không có đủ nguồn lực sẵn có để thỏa mãn tất cả những thứ mà xã hội muốn sử dụng.

Chi phí thật sự của một thứ hàng hóa hay dịch vụ là **chi phí cơ hội** của nó: thứ mà bạn phải từ bỏ để đạt được nó.

Nhưng vì nhiều lý do khác nhau, có một số quyết định mà xã hội nên tự quyết định chứ không để cho lựa chọn cá nhân dẫn dắt. Ví dụ như các tác giả quyển sách này sống tại khu vực mà trước đây chủ yếu là đất nông nghiệp, nhưng nay đang bị đô thị hóa nhanh chóng. Hầu hết người dân địa phương cảm thấy cộng đồng sẽ là một nơi đáng sống hơn nếu để lại một vài mảnh đất không bị khai phá. Nhưng không có một cá nhân nào sẵn lòng dùng đất của mình làm không gian mở cho cộng đồng, mà thay vào đó lại đi bán nó cho một nhà phát triển địa ốc. Do đó một xu thế đã diễn ra tại rất nhiều nơi trên khắp nước Mỹ là chính quyền địa phương mua những khoảnh đất chưa phát triển và để dành chúng làm không gian mở.

Chúng ta sẽ xem trong các chương tiếp theo rằng tại sao thường thì các lựa chọn về cách sử dụng các nguồn lực khan hiếm nên để cho các cá nhân quyết định là tốt nhất, nhưng, đôi khi những lựa chọn đó nên được đưa ra ở cấp cao hơn, ở cấp độ cộng đồng.

Nguyên tắc #2: Chi phí thật sự của một thứ là chi phí cơ hội của nó

Đây là học kỳ cuối cùng trước khi bạn tốt nghiệp, và thời khóa biểu chỉ cho phép bạn tự chọn học một lớp. Tuy nhiên, bạn lại thật sự muốn học hai lớp: *Nhập môn Đồ họa Máy tính* và *Lịch sử nhạc Jazz.*

Giả sử bạn quyết định học *Lịch sử nhạc Jazz*. Cái giá bạn phải trả cho quyết định đó là gì? Đó là bạn không thể học lớp đồ họa máy tính, lựa chọn thay thế tốt nhất của bạn. Các nhà kinh tế học gọi loại chi phí đó – thứ bạn phải từ bỏ để đạt được điều bạn muốn – là **chi phí cơ hội (opportunity cost)** của thứ bạn muốn. Khái niệm này dẫn chúng ta đến với nguyên tắc thứ hai của sự lựa chọn cá nhân:

Chi phí cơ hội của một hàng hóa hay dịch vụ – thứ bạn phải từ bỏ để đạt được nó – là chi phí thật sự của hàng hóa hay dịch vụ đó.

Vậy chi phí cơ hội của việc học lớp *Lịch sử nhạc Jazz* là lợi ích mà bạn đáng lẽ đã nhận được từ việc học lớp *Nhập môn Đồ họa Máy tính.*

Khái niệm chi phí cơ hội rất quan trọng để thấu hiểu lựa chọn của cá nhân, vì rốt cuộc thì mọi chi phí đều là chi phí cơ hội. Đó là vì mỗi lựa chọn bạn đưa ra đều có nghĩa là bạn sẽ phải bỏ qua những lựa chọn khác.

Đôi khi có những chỉ trích cho rằng các nhà kinh tế học chỉ quan tâm đến chi phí và lợi ích được tính bằng tiền. Nhưng không phải như vậy. Rất nhiều những phân tích kinh tế liên quan đến các trường hợp như chọn một môn học tự chọn, khi chúng ta không cần tốn thêm khoản phí nào để học cả - tức là, không có chi phí trực tiếp bằng tiền trong đó. Thay vào đó, môn học mà bạn chọn có chi phí cơ hội – là những môn học tự chọn yêu thích khác mà bạn bắt buộc phải bỏ qua vì thời gian biểu có hạn chỉ cho phép bạn học một lớp duy nhất. Chi tiết hơn, chi phí cơ hội của một lựa chọn là thứ bạn bỏ qua thông qua việc không chọn lựa chọn thay thế tốt nhất.

Bạn có thể nghĩ chi phí cơ hội là một điểm bổ sung – tức là một thứ gì đó đi kèm với chi phí về tài chính của một thứ gì đó. Giả sử lớp học tự chọn thu thêm học phí là 750 USD; thì tức là có thêm chi phí tài chính khi lựa chọn lớp học *Lịch sử nhạc Jazz.* Có phải chi phí cơ hội khi lựa chọn lớp học đó là một thứ tách biệt với chi phí tài chính không?

Hãy xem hai trường hợp sau. Trường hợp thứ nhất, giả sử để học lớp *Nhập môn Đồ họa Máy tính* cũng cần đóng phí 750 USD. Thì khi đó bạn phải bỏ ra 750 USD dù học lớp nào đi chăng nữa.

Vậy thứ bạn phải bỏ qua để học lớp *Lịch sử nhạc Jazz* vẫn chính là lớp *Nhập môn Đồ họa Máy tính*, chấm hết – vì chọn môn nào bạn cũng phải tốn 750 USD. Nhưng giả sử lớp *Đồ họa Máy tính* không hề thu phí. Trong trường hợp đó, thứ bạn phải từ bỏ để tham gia được lớp *Lịch sử nhạc Jazz* chính là lợi ích có được từ lớp học đồ họa máy tính cùng với lợi ích bạn có được khi tiêu xài 750 USD cho những thứ khác.

Dù ở trường hợp nào đi nữa thì chi phí thật sự của việc lựa chọn môn học bạn muốn là những gì bạn phải từ bỏ để có được nó. Khi bạn mở rộng các quyết định nằm trong từng lựa chọn – rằng có chọn môn học tự học không, rằng có hoàn thành học kỳ này không, rằng bạn muốn nghỉ học hay không – bạn sẽ nhận ra rằng tất cả mọi chi phí, nói cho cùng, đều là chi phí cơ hội.

Đôi khi số tiền bạn phải trả cho một thứ nào đó là một thước đo tốt của chi phí cơ hội của món đồ đó. Nhưng nhiều khi không phải như vậy. Một ví dụ rất quan trọng của việc chi phí tài chính là không phải là một thước đo đúng đắn của chi phí cơ hội là tiền học đại học. Học phí và tiền thuê nhà là những chi phí tài chính quan trọng đối với hầu hết sinh viên; nhưng ngay cả khi những thứ đó là miễn phí đi nữa, thì việc học đại học sẽ vẫn là một kế hoạch đắt đỏ vì hầu hết sinh viên nếu không chọn theo học đại học thì sẽ đi làm. Khi học đại học, sinh viên sẽ bỏ qua khoản thu nhập họ có thể kiếm được nếu đi làm. Có nghĩa là chi phí cơ hội của việc học đại học là số tiền học phí và tiền thuê nhà cùng với khoản thu nhập mất đi mà lẽ ra bạn đã có thể nhận được nếu bạn đi làm.

Rất dễ nhận thấy chi phí cơ hội của việc học đại học đặc biệt cao đối với những ai đi làm và kiếm được nhiều tiền trong suốt những năm đó, thay vì học đại học. Đó là lý do tại sao các ngôi sao thể thao như LeBron James và các doanh nhân như Mark Zuckerberg, nhà sáng lập Facebook, thường lựa chọn dừng hoặc bỏ học đại học.

Nguyên tắc #3: "Bao nhiêu" là quyết định ở điểm cận biên

Một số quyết định quan trọng xoay quanh những lựa chọn "chọn cái này hay là cái kia" (either-or) – ví dụ như quyết định học đại học hoặc bắt đầu đi làm; học kinh tế học hay môn khác. Nhưng có những quyết định quan trọng khác liên quan đến những lựa chọn "bao nhiêu" (how much) – ví dụ nếu học cả hai lớp kinh tế học và hóa học trong học kỳ này, thì bạn phải quyết định sẽ dành ra bao nhiêu thời gian học cho từng môn. Khi cần phải hiểu các quyết định "bao nhiêu", kinh tế học có một chỉ dẫn quan trọng: "bao nhiêu" là quyết định ở điểm cận biên.



AP Photo/Paul Sakuma, File

Mark Zuckerberg hiểu rõ khái niệm chi phí cơ hội

Giả sử bạn học cả hai môn kinh tế học và hóa học. Và giả sử bạn là một sinh viên chuyên ngành y khoa, nên điểm hóa học quan trọng hơn nhiều so với điểm kinh tế học. Có phải điều đó cho thấy bạn nên dành *toàn bộ* thời gian học môn hóa và làm qua loa trong bài thi kinh tế học? Chắc chắn là không; cho dù bạn nghĩ điểm hóa học quan trọng hơn thì vẫn nên dành chút thời gian học kinh tế học.

Dành nhiều thời gian học hóa hơn sẽ mang đến một lợi ích (một điểm số được kỳ vọng cao hơn trong môn đó) và một chi phí (bạn đáng lẽ có thể đã dùng thời gian đó làm việc khác, như là học để có điểm kinh tế học cao hơn). Tức là, lựa chọn của bạn xoay quanh **sự đánh đổi (trade-off)** – một sự so sánh giữa chi phí và lợi ích.

Bạn quyết định dạng câu hỏi "bao nhiêu" này như thế nào? Một câu trả lời điển hình là đưa ra quyết định từng chút một ở từng thời điểm, bằng việc hỏi bạn nên sử dụng giờ đồng hồ tiếp theo như thế nào. Giả sử cả hai bài thi diễn ra trong cùng một ngày, và đêm trước ngày thi bạn dành thời gian ôn lại cả hai môn. Lúc 6g tối, bạn quyết định dành ra ít nhất một giờ cho mỗi môn học. Lúc 8g tối, bạn quyết định dành thêm một giờ nữa cho cả hai môn. Lúc 10g tối, bạn bắt đầu mệt mỏi và nhận ra bạn chỉ còn một giờ nữa để học trước khi đi ngủ - hóa học hay kinh tế

học đây? Nếu bạn là sinh viên ngành y, nhiều khả năng sẽ là hóa; nếu bạn là sinh viên thương mại, nhiều khả năng sẽ là kinh tế học.

Hãy xem cách bạn ra quyết định phân bố thời gian: ở mỗi thời điểm câu hỏi là liệu có nên dành thêm *một giờ nữa* cho môn nào. Và khi đang quyết định liệu có nên dành thêm một giờ nữa để học môn hóa hay không, bạn tính toán chi phí (mất đi một giờ học kinh tế học hoặc một giờ để ngủ) với lợi ích (khả năng tăng điểm hóa học). Miễn là lợi ích của việc học hóa thêm một giờ nữa lớn hơn chi phí của nó, bạn nên chọn học thêm một giờ nữa.

Bạn thực hiện một sự **đánh đổi** khi so sánh giữa chi phí và lợi ích của việc làm điều gì đó.

Quyết định về việc nên làm thêm hay làm ít đi một hoạt động nào đó được gọi là **quyết định cận biên**. Nghiên cứu về những quyết định như vậy được gọi là **phân tích cận biên**.

Những quyết định kiểu như vậy – nên làm thêm hay làm ít đi một hoạt động nào đó, như là nên làm gì với một tiếng đồng hồ sắp tới, với số tiền bạn kiếm được sắp tới v.v... - được gọi là **quyết định cận biên (marginal decision).** Điểm này mang chúng ta đến với nguyên tắc thứ 3 trong các lựa chọn cá nhân:

Các quyết định "bao nhiêu" đòi hỏi phải có sự đánh đổi tại điểm cận biên: so sánh chi phí và lợi ích của việc làm thêm một chút với bớt đi một chút hoạt động nào đó

Nghiên cứu về những quyết định như vậy được gọi là **phân tích cận biên (marginal analysis).** Nhiều câu hỏi chúng ta bắt gặp trong kinh tế học – cũng như trong cuộc sống đời thường – đều liên quan đến phân tích cận biên: Tôi nên thuê bao nhiêu nhân viên cho cửa hàng của mình? Tôi nên thay nhớt xe hơi lúc nào? Tỷ lệ được chấp nhận của tác dụng phụ của thuốc mới sản xuất là bao nhiêu? Phân tích cận biên đóng một vai trò quan trọng trong kinh tế học vì nó là chìa khóa để quyết định thực hiện một hoạt động "bao nhiêu" là đủ.

Nguyên tắc #4: Con người thường điều chỉnh hành vi vì động lực, khai thác các cơ hội để giúp bản thân hưởng lợi nhiều hơn

Một ngày kia, khi đang nghe bản tin tài chính buổi sáng, chúng tôi, những người viết cuốn sách này, nghe thấy một mẹo hay về việc đậu xe rẻ tại Manhattan. Các bãi đậu xe tại phố Wall thu phí đến 30 USD/ngày. Nhưng theo bản tin này, có vài người đã tìm ra cách tốt hơn: thay vì đậu xe trong bãi, họ thay nhớt tại Manhattan Jiffy Lube, chỉ mất 19,95 USD – và họ còn giữ xe cho bạn cả ngày!

Đó là một câu chuyện hay nhưng thật không may đó không phải là sự thật – sự thật là chẳng hề có Jiffy Lube nào tại Manhattan cả. Nhưng nếu có, chắc chắn bạn sẽ thấy có rất nhiều người thay nhớt xe tại đó. Tại sao? Vì khi người ta gặp được cơ hội để giúp bản thân tốt hơn thì thường sẽ nắm lấy cơ hội đó – và nếu họ có thể tìm ra cách đậu xe cả ngày chỉ mất 19,95 USD thay vì 30 USD, thì họ sẽ thực hiện ngay.

Trong ví dụ này, các nhà kinh tế học nói rằng con người điều chỉnh hành vi vì động lực **(incentive)** – một cơ hội để giúp bản thân hưởng lợi nhiều hơn. Bây giờ chúng ta có thể đến với nguyên tắc thứ 4 của sự lựa chọn cá nhân:

Con người thường điều chỉnh hành vi vì động lực, khai thác các cơ hội để giúp bản thân hưởng lợi nhiều hơn

Khi bạn cố gắng dự đoán các cá nhân sẽ hành động như thế nào trong một tình huống kinh tế, thì gần như chắc chắn là họ sẽ điều chỉnh hành vi vì động lực – tức là, khai thác các cơ hội để giúp bản thân hưởng lợi nhiều hơn. Hơn nữa, các cá nhân sẽ *tiếp tục* khai thác cơ hội cho đến khi các cơ hội đó hoàn toàn cạn kiệt. Nếu thật sự có Manhattan Jiffy Lube và thay dầu nhớt là cách đậu xe với giá rẻ, thì chúng ta có thể dự đoán đúng rằng chỉ sau đó không lâu, danh sách người chờ được thay nhớt có khi dài cả tuần, thậm chí cả tháng.

Động lực là bất kỳ thứ gì đưa ra phần thưởng cho những người thay đổi hành vi.

Trên thực tế, nguyên tắc con người ta sẽ khai thác cơ hội để giúp bản thân hưởng lợi là nền tảng của *tất cả* những dự đoán

của các nhà kinh tế học về hành vi cá nhân. Nếu thu nhập của những sinh viên có bằng MBA tăng lên trong khi thu nhập của những bạn có bằng luật giảm đi, thì chúng ta có thể kỳ vọng rằng sẽ có nhiều sinh viên học trường kinh doanh hơn và ít sinh viên học luật hơn. Nếu giá xăng tăng và giữ ở mức cao trong một khoảng thời gian dài, chúng ta có thể kỳ vọng có nhiều người mua xe hơi nhỏ hơn, ít tốn xăng hơn – điều giúp họ cảm thấy có lợi hơn trong điều kiện giá xăng cao, bằng cách lái những chiếc xe tiết kiệm nhiên liệu hơn.

Một điểm chú ý cuối cùng: các nhà kinh tế học thường nghi ngờ hiệu quả của một nỗ lực thay đổi hành vi nào đó của con người mà không thay đổi động lực. Ví dụ, một kế hoạch kêu gọi các nhà sản xuất tự nguyện làm giảm ô nhiễm môi trường có thể sẽ không hiệu quả vì nó không làm thay đổi động lực của các nhà sản xuất. Ngược lại, một kế hoạch mang lại phần thưởng bằng tiền cho các nhà sản xuất để giúp giảm thiểu ô nhiễm môi trường sẽ dễ thành công hơn vì nó làm thay đổi động lực của họ.

Vậy chúng ta đã sẵn sàng làm kinh tế học chưa? Chưa – vì hầu hết những điều thú vị xảy ra tại nền kinh tế *không chỉ* là kết quả của sự lựa chọn cá nhân mà còn là sự tương tác giữa những lựa chọn cá nhân đó.

CHO NHỮNG NGƯỜI HAM HỌC HỎI
Phần thưởng bằng tiền mặt trong trường học

Tất nhiên, phần thưởng thật sự cho việc học là tự thân việc học đó. Tuy nhiên, rất nhiều sinh viên gặp khó khăn trong việc tìm ra động lực để học tập chăm chỉ. Các giáo viên và những nhà hoạch định chính sách gặp thử thách rất lớn khi phải giúp đỡ những sinh viên có hoàn cảnh khó khăn, là những bạn hay vắng mặt trong lớp, có tỷ lệ bỏ học cao, và có điểm thi thấp.

Hai nghiên cứu, năm 2009 của nhà kinh tế học Harvard Roland Fryer Jr. và năm 2011 của nhà kinh tế học từ Đại học Chicago Steve Levitt cùng với những người khác, đã tìm ra rằng động lực tài chính – phần thưởng bằng tiền mặt – có thể giúp gia tăng kết quả học tập của sinh viên ở các trường thuộc những vùng kinh tế kém phát triển. Tuy nhiên, phương thức hoạt động của động lực tiền mặt này vừa bất ngờ thú vị lại vừa không nằm ngoài dự đoán của kinh tế học.

Trong nghiên cứu của Fryer, nghiên cứu được tiến hành tại 4 khu học chính (school district) khác nhau, đưa ra một mức thưởng và mức đánh giá kết quả học tập khác nhau. Tại New York, học sinh được thưởng theo điểm số đạt được trong các bài kiểm tra được tiêu chuẩn hóa; tại Chicago, họ được thưởng thông qua xếp loại trong lớp; tại Washington D.C, họ được thưởng theo điểm điểm danh và hạnh kiểm cũng như xếp hạng; tại Dallas, các học sinh được thưởng mỗi khi đọc một quyển sách nào đó.

Fryer đã đánh giá kết quả bằng cách so sánh kết quả học tập giữa những sinh viên tham gia vào chương trình thử nghiệm này và những sinh viên cùng trường không tham gia.

Tại New York, chương trình không có hiệu quả đáng kể trên điểm số. Tại Chicago, các sinh viên tham gia vào chương trình có xếp hạng tốt hơn và đi học nhiều hơn. Tại Washington, chương trình đã cải thiện kết quả của những sinh viên cá biệt, những bạn có rất nhiều hành vi không đúng đắn. Chương trình đã giúp tăng điểm số trong các bài thi của các bạn này ở mức độ tương đương với việc học thêm 5 tháng tại trường!

Kết quả đáng ngạc nhiên nhất thuộc về Dallas, nơi mà các sinh viên đã cải thiện điểm số các bài kiểm tra đọc hiểu rất nhiều, và kết quả tiếp tục kéo dài đến tận năm sau, sau khi phần thưởng tiền mặt đã không còn nữa.

Vậy điều gì có thể giải thích cho những kết quả khác biệt như vậy?

Để khuyến khích sinh viên bằng phần thưởng tiền mặt, Fryer nhận ra rằng sinh viên cần phải có niềm tin rằng nỗ lực của họ có thể có tác động thật sự đáng kể lên kết quả đánh giá. Do đó tại Chicago, Washington và Dallas – nơi mà các sinh viên có thể kiểm soát phần lớn kết quả như là điểm số trong lớp, việc điểm danh, hành vi và số sách đọc được – thì chương trình cho thấy những kết quả đáng kể.

Nhưng vì sinh viên New York gần như không hiểu làm thế nào để cải thiện điểm số trên các bài kiểm tra đã được chuẩn hóa, nên triển vọng của phần thưởng ảnh hưởng rất ít đến hành vi của họ. Ngoài ra, thời gian trao thưởng cũng rất quan trọng: phần thưởng 1 USD tác động đến hành vi hiệu quả hơn nếu kết quả được xác định trong một khoảng thời gian ngắn và phần thưởng được trao ngay sau đó.

Nghiên cứu của Levitt, bao gồm 7.000 sinh viên tại Chicago, đã xác nhận những kết quả này: phần thưởng bằng tiền giúp gia tăng điểm số trong các bài thi được chuẩn hóa tương đương với năm hay sáu tháng học thi. Ngoài ra, khảo sát Levitt cũng cho thấy thưởng nhiều tiền hơn (20 USD) mang đến kết quả điểm số cao hơn nhiều so với thưởng ít hơn (10 USD). Và cũng như Fryer, Levitt và các đồng tác giả nhận thấy rằng việc trì hoãn phần thưởng tới một tháng sau khi kết thúc bài thi sẽ không có tác động đến điểm số!

Hai thí nghiệm này đã cho thấy những cái nhìn sâu sắc về cách thúc đẩy hành vi bằng phần thưởng. Cách thiết kế phần thưởng rất quan trọng: mối quan hệ giữa nỗ lực và kết quả, cũng như thời gian trao thưởng, có ảnh hưởng rất lớn. Hơn nữa, việc thiết kế phần thưởng có thể còn phụ thuộc khá nhiều vào đặc tính của đối tượng mà bạn đang muốn thúc đẩy: những gì tạo động lực cho một sinh viên nhà giàu có thể không tạo động lực cho một sinh viên có gia cảnh khó khăn hơn.

Góc nhìn của Fryer đã mang đến cho giáo viên và những nhà hoạch định chính sách một công cụ mới quan trọng nhằm giúp đỡ các sinh viên bị thiệt thòi thành công trong trường học.


Blend Images/Superstock

Người ta đã nhận ra rằng tiền thưởng giúp cải thiện kết quả học tập của sinh viên

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Trai hay gái? Tùy thuộc vào chi phí

ột sự thật không thể chối cãi về Trung Quốc: đó là một nước lớn có dân số rất đông. Vào năm 2015, dân số Trung Quốc là 1.374.600.000. Đúng vậy: hơn *một tỷ ba trăm bảy mươi triệu người*.

Năm 1978, chính phủ Trung Quốc ban hành "chính sách một con" để giải quyết những thách thức về kinh tế và nhân khẩu học do dân số quá đông. Vào thời gian đó Trung Quốc còn rất nghèo, và các nhà lãnh đạo đã lo sợ rằng đất nước không đủ khả năng giáo dục và chăm lo một cách đầy đủ cho dân số đang tăng nhanh. Trung bình một người phụ nữ Trung Quốc những năm 1970 sinh nhiều hơn 5 con! Do đó chính phủ đã giới hạn hầu hết các cặp vợ chồng, đặc biệt là những cặp vợ chồng tại khu đô thị, chỉ được sinh một con, và đặt ra hình phạt cho những ai đi ngược lại quy định đó.

Nhưng chính sách một con này lại mang đến một hậu quả tiêu cực không lường trước được. Vì Trung Quốc là một đất nước nông nghiệp chiếm đa số và nam giới là lực lượng lao động nông nghiệp, nên các gia đình luôn muốn có con trai hơn là con gái. Ngoài ra, theo truyền thống thì cô dâu sẽ trở thành một phần của gia đình chồng và con trai sẽ chịu trách nhiệm chăm sóc cha mẹ già. Vì lẽ đó, kết quả của chính sách một con là Trung Quốc có nhiều "đứa con gái không được trông đợi". Một vài người bị đưa đi làm con nuôi tại nước ngoài, nhưng nhiều bé gái đơn giản "biến mất" trong năm đầu đời, là nạn nhân của sự chối bỏ và ngược đãi.

Ấn Độ, một đất nước nông thôn nghèo khó với áp lực nhân khẩu học cao khác, cũng có vấn đề lớn với "những cô gái mất tích". Năm 1990, Amartya Sen, một nhà kinh tế học người Anh sinh ra tại Ấn Độ đoạt giải Nobel năm 1998, đã ước tính có chừng 100 triệu "phụ nữ mất tích" tại châu Á. (Con số chính xác vẫn còn trong vòng tranh cãi, nhưng rõ ràng là Amartya Sen đã nhận thấy một vấn đề thực sự tồn tại và kéo dài).


Tan Ming Tung/Getty Images

Kết quả của "chính sách một con" của Trung Quốc là một thế hệ "không có con gái" – một hiện tượng đã biến mất khi các điều kiện kinh tế thay đổi

Các nhà nhân khẩu học gần đây đã chứng kiến một sự biến chuyển mạnh mẽ tại Trung Quốc, đó là tốc độ đô thị hóa nhanh. Ở tất cả mọi tỉnh có trung tâm đô thị, ngoại trừ một tỉnh duy nhất, sự mất cân đối giới tính giữa nam và nữ đạt đỉnh điểm vào năm 1995, sau đó mới từ từ giảm xuống tỷ lệ tự nhiên.

Nhiều người tin rằng nguyên nhân của sự thay đổi này là do sự phát triển kinh tế mạnh mẽ của Trung Quốc và sự đô thị hóa tăng nhanh. Khi người ta di chuyển đến các thành phố để kiếm việc làm, họ không còn cần con trai để làm việc ngoài đồng nữa. Ngoài ra, giá đất tại các thành phố của Trung Quốc tăng chóng mặt, khiến cho nhiều người không thể kham nổi tục lệ cha mẹ mua một căn hộ cho con trai trước khi anh ta cưới vợ.

Chắc chắn là con trai vẫn được ưa chuộng hơn tại các khu đô thị. Nhưng một bằng chứng cho thấy thời gian đã khiến mọi chuyện thay đổi là giờ đây đã có những trang web tư vấn các cặp vợ chồng làm thế nào để sinh con gái thay vì con trai. Và cuối năm 2015, chính phủ Trung Quốc đã thông báo bãi bỏ chính sách một con. Nếu cơ quan lập pháp tối cao của Trung Quốc thông qua đạo luật mới năm 2016, các cặp vợ chồng sẽ được phép có hai con.[1]

- Tất cả các hoạt động kinh tế đều liên quan đến **sự lựa chọn cá nhân**.
- Con người phải đưa ra lựa chọn, vì **các nguồn lực** là **khan hiếm**.
- Chi phí thật sự của một hàng hóa hay dịch vụ nào đó là **chi phí cơ hội** của nó – là những gì bạn phải bỏ đi để có được nó. Tất cả chi phí đều là chi phí cơ hội. Chi phí tài chính đôi khi là một thước đo tốt của chi phí cơ hội, nhưng không phải luôn luôn như vậy.
- Nhiều sự lựa chọn không liên quan đến việc liệu có nên làm việc gì đó hay không mà là làm việc đó *bao nhiêu*. Các lựa chọn "bao nhiêu" đòi hỏi phải **đánh đổi** ở điểm cận biên. Nghiên cứu về các **quyết định cận biên** được gọi là **phân tích cận biên**.
- Vì con người thường khai thác cơ hội để giúp bản thân hưởng lợi nhiều hơn, nên các **động lực** có thể làm thay đổi hành vi của con người.

Kiểm tra kiến thức 1-2

1. Hãy giải thích mỗi tình huống sau đây minh họa một trong bốn nguyên tắc của lựa chọn cá nhân như thế nào.

   a. Bạn đang đi ăn lần thứ ba ở một nhà hàng buffet món tráng miệng và bạn đang cảm thấy rất no. Mặc dù không phải chi thêm đồng nào, bạn lại bỏ qua một miếng bánh kem dừa và chỉ lấy một miếng bánh socola.

   b. Thậm chí nếu có nhiều nguồn lực hơn trên thế giới này thì vẫn sẽ tồn tại sự khan hiếm.

   c. Nhiều trợ giảng khác nhau hướng dẫn lớp Kinh tế học cơ bản. Các lớp của những trợ giảng có danh tiếng kín chỗ rất nhanh, trong khi các lớp của trợ giảng có danh tiếng không tốt vẫn còn nhiều chỗ trống

   d. Để quyết định nên dành bao nhiêu giờ tập thể dục mỗi tuần, bạn so sánh ích lợi của việc tập thêm một giờ nữa với kết quả điểm số khi mất đi một giờ học.

2. Bạn có thu nhập 45.000 USD mỗi năm với công việc hiện tại ở Whiz Kids Consultants. Bạn đang xem xét một lời mời làm việc khác từ Brainiacs. Inc, với mức lương 50.000 USD mỗi năm. Các yếu tố nào sau đây thuộc về chi phí cơ hội của việc chấp nhận công việc mới tại Brainiacs, Inc?

   a. Mất nhiều thời gian hơn để di chuyển đến chỗ làm mới

   b. Mức lương 45.000 USD của công việc cũ

   c. Văn phòng rộng rãi hơn tại chỗ làm mới

Đáp án ở cuối sách.

Tương tác: Cách vận hành của nền kinh tế

Nền kinh tế là một hệ thống kết nối các hoạt động sản xuất của nhiều người. Trong một nền kinh tế thị trường như hiện nay, sự kết nối có thể diễn ra mà không cần người điều phối: mỗi cá nhân tự đưa ra lựa chọn riêng.

Tuy vậy những lựa chọn đó không hề tách biệt khỏi những lựa chọn khác: các cơ hội của mỗi cá nhân, và theo đó là các lựa chọn của họ, đều phụ thuộc rất nhiều vào các lựa chọn của những cá nhân khác. Vậy để thấu hiểu nền kinh tế thị trường vận hành như thế nào, chúng ta cần phải xem xét **sự tương tác (interaction)** mà tại đó lựa chọn của tôi sẽ ảnh hưởng đến lựa chọn của bạn, và ngược lại.

Sự tương tác của các lựa chọn – lựa chọn của tôi ảnh hưởng đến lựa chọn của bạn, và ngược lại – là đặc tính của hầu hết các tình huống kinh tế. Những kết quả của sự tương tác thường rất khác so với những gì các cá nhân dự định ban đầu.

Trong nền kinh tế thị trường, các cá nhân tham gia **trao đổi**: người này cung cấp sản phẩm hay dịch vụ mà người khác muốn, để đổi lại sản phẩm hay dịch vụ mà mình muốn.

Có **những lợi ích** mang lại từ việc trao đổi: người ta có được những gì họ muốn nhiều hơn khi họ tự cung tự cấp. Điều này xuất phát từ việc **chuyên môn hóa** – mỗi người tập trung chỉ thực hiện những nhiệm vụ mà họ làm tốt nhất.

Khi tìm hiểu về tương tác kinh tế, chúng ta sẽ nhanh chóng nhận ra rằng kết quả cuối cùng của các lựa chọn cá nhân có thể rất khác với những gì người đó dự định. Ví dụ như trong thế kỷ vừa qua, các nông dân Mỹ đã háo hức đón nhận các kỹ thuật nông nghiệp và giống cây trồng mới giúp giảm chi phí và tăng năng suất. Rõ ràng là các nông dân này rất hứng thú với việc nắm bắt những kỹ thuật nông nghiệp mới nhất.

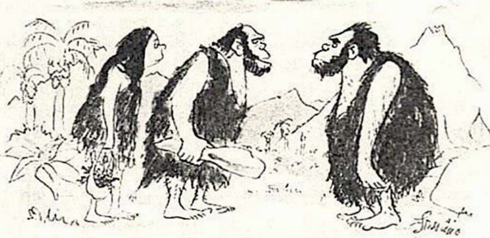
Nhưng kết quả cuối cùng của việc mỗi nông dân cố gắng tăng thu nhập lại là khiến cho nhiều nông dân khác mất việc làm. Vì các nông dân Mỹ đã quá thành công trong việc sản xuất trên những thửa ruộng lớn hơn, nên giá nông sản cũng rẻ dần đi. Giá nông sản giảm khiến thu nhập của nhiều nông dân giảm, và kết quả là ngày càng ít người cảm thấy nên tiếp tục nghề nông. Do đó, một cá nhân nông dân biết trồng một giống bắp tốt hơn thì người đó sẽ được hưởng lợi; nhưng khi nhiều nông dân biết trồng một giống bắp tốt hơn thì kết quả là toàn bộ nhóm nông dân sẽ trở nên khó khăn hơn.

Một người nông dân biết trồng một giống bắp mới, hiệu quả hơn sẽ không chỉ đơn thuần trồng thêm nhiều bắp. Một người nông dân như vậy sẽ ảnh hưởng đến cả thị trường bắp thông qua việc tăng năng suất, để lại những kết quả tác động đến những người nông dân khác, khách hàng và những người khác.

Cũng như có 4 nguyên tắc kinh tế làm nền tảng cho các lựa chọn cá nhân, chúng ta cũng có 5 nguyên tắc nền tảng của kinh tế học tương tác. Những nguyên tắc này được tóm tắt trong Bảng 1-2, và sau đây chúng ta sẽ cùng phân tích rõ hơn.

BẢNG 1-2 Các nguyên tắc của sự tương tác giữa những lựa chọn cá nhân

5. Trao đổi hàng hóa mang lại lợi ích.
6. Vì con người thay đổi hành vi vì động lực kinh tế, nên thị trường hướng đến trạng thái cân bằng.
7. Các nguồn lực nên được sử dụng hiệu quả nhất có thể, để đạt được các mục tiêu của xã hội.
8. Vì con người thường khai thác lợi ích từ trao đổi hàng hóa, nên thị trường thường hướng đến sự hiệu quả.
9. Khi thị trường không đạt được hiệu quả, sự can thiệp của chính phủ có thể cải thiện phúc lợi xã hội.



"Tôi săn bắt, còn bà ấy hái lượm – nếu không chúng tôi không thể đủ sống"

Nguyên tắc #5: Trao đổi hàng hóa mang lại lợi ích

Tại sao những lựa chọn của tôi lại tương tác với những lựa chọn của bạn? Một gia đình có thể cố gắng tự lo cho những nhu cầu riêng - tự trồng lương thực, tự may quần áo, tự tận hưởng thú vui của bản thân, tự viết những quyển sách kinh tế. Nhưng sẽ rất khó sống theo kiểu đó.

Chìa khóa để có một chất lượng sống tốt hơn cho tất cả mọi người là **trao đổi (trade)**, trong đó người ta phân chia trách nhiệm, và người này cung cấp sản phẩm hay dịch vụ mà người khác muốn, để đổi lại sản phẩm hay dịch vụ mà mình muốn.

Lý do mà chúng ta có nền kinh tế, chứ không phải là những cá nhân tự cung tự cấp, là vì có những **lợi ích mang lại từ việc trao đổi (gains from trade)**: bằng cách chia trách nhiệm và trao đổi, hai người (hay 6 tỷ người trên hành tinh này!) có thể có được những gì họ muốn nhiều hơn họ có thể đạt được khi tự cung tự cấp. Điều này dẫn đến nguyên tắc thứ 5:

Trao đổi hàng hóa mang lại lợi ích.

Ích lợi từ việc trao đổi hàng hóa phát sinh từ sự phân chia trách nhiệm, mà các nhà kinh tế học gọi là **chuyên môn hóa (specialization)** – một tình huống mà những người khác nhau đảm nhận những nhiệm vụ khác nhau, tập trung chuyên môn vào những nhiệm vụ là thế mạnh của họ. Ưu điểm của chuyên môn hóa, và lợi ích có được từ trao đổi, là ý tưởng tạo nên quyển sách *The Wealth of Nations* của Adam Smith năm 1776, được nhiều người xem là khởi đầu môn kinh tế học xét như một ngành khoa học.

Quyển sách của Smith bắt đầu bằng sự mô tả công việc ở một nhà máy kim vào thế kỷ 18, nơi mà thay vì mỗi người trong mười công nhân cùng làm một cây kim từ đầu đến cuối, thì giờ đây mỗi người tập trung vào một hoặc nhiều bước trong quá trình tạo nên cây kim đó:

> Một người rút dây sắt ra, một người khác kéo thẳng, người thứ ba cắt nó, người thứ tư tạo lỗ, người thứ năm tán phía trên để tạo đầu kim; để làm đầu kim cần có hai hoặc ba công đoạn tách biệt; ghép nó lại là một việc khác, làm trắng kim lại là một việc khác nữa; rồi việc đóng gói kim bằng giấy bọc v.v... Theo cách này, việc sản xuất ra một cây kim được chia thành mười tám giai đoạn riêng biệt...Vì vậy, mười người đó có thể làm ra đến 48.000 cây kim trong một ngày. Nhưng nếu tất cả họ đều làm việc độc lập và tách biệt, và không có ai trong số họ được đào tạo để làm công việc đặc biệt này, thì chắc chắn mỗi người trong số họ đều không thể làm được 20 cây, có khi còn không thể làm nổi một cây kim trong một ngày nữa...

Nguyên tắc tương tự được áp dụng khi chúng ta nhìn vào cách người ta phân chia nhiệm vụ và trao đổi trong một nền kinh tế. *Nền kinh tế, xét trên tổng thể, có thể sản xuất nhiều hơn khi mỗi người tập trung chuyên môn vào một việc* và *trao đổi sản phẩm với những người khác*.

Ích lợi của chuyên môn hóa chính là lý do khiến người ta thường chỉ chọn một nghề. Phải tốn nhiều năm học tập và kinh nghiệm để trở thành bác sĩ hoặc phi công. Nhiều bác sĩ cũng có tiềm năng trở thành phi công tài ba và ngược lại, nhưng rất hiếm khi một người quyết định theo đuổi cả hai nghề nghiệp trên lại làm tốt như một người quyết định tập trung chuyên môn vào một ngành ngay từ đầu. Do đó, mỗi người đều có lợi khi các cá nhân tập trung vào các lựa chọn nghề nghiệp chuyên môn.

Thị trường chính là nơi cho phép một bác sĩ hay phi công tập trung chuyên môn vào lĩnh vực của họ. Vì thị trường dành cho các chuyến bay thương mại và các dịch vụ y tế luôn tồn tại, nên bác sĩ chắc chắn có thể tìm thấy một chuyến bay và phi công chắc chắn có thể tìm thấy một vị bác sĩ. Miễn là mỗi cá nhân đều biết họ có thể tìm thấy sản phẩm và dịch vụ mà họ cần trong thị trường,

họ sẽ sẵn sàng bỏ qua sự tự cung tự cấp và đi theo hướng chuyên môn hóa. Nhưng điều gì đảm bảo thị trường sẽ luôn cung cấp cho họ thứ họ muốn? Câu trả lời cho câu hỏi đó sẽ dẫn chúng ta đến với nguyên tắc thứ hai về việc tương tác của các lựa chọn cá nhân.



Hãy quan sát điểm cân bằng trong hành động tại các quầy tính tiền của một siêu thị gần nhà

Nguyên tắc #6: Thị trường hướng đến trạng thái cân bằng

Đó là một buổi trưa đông đúc tại siêu thị; đầy ắp những dòng người xếp hàng dài tại các quầy tính tiền. Rồi đột nhiên một trong những quầy đang đóng lại mở ra. Điều gì xảy ra sau đó? Tất nhiên điều đầu tiên là mọi người chạy ngay đến quầy tính tiền mới mở đó. Tuy nhiên, sau vài phút, mọi thứ bắt đầu bình thường trở lại, những người đi mua sắm đã tự di chuyển để dòng người đang xếp hàng tại quầy tính tiền mới kia có chiều dài tương tự với hàng chờ ở những quầy tính tiền khác.

Làm sao chúng ta biết điều đó? Chúng ta đã biết, theo nguyên tắc thứ 4, rằng con người sẽ khai thác các cơ hội để giúp bản thân hưởng lợi. Điều này có nghĩa là người ta chạy nhanh tới quầy tính tiền mới để tiết kiệm thời gian chờ. Và mọi chuyện sẽ lắng xuống khi những người mua hàng không thể tiết kiệm thời gian bằng cách chuyển sang hàng khác được nữa – tức là khi cơ hội để bản thân họ hưởng lợi đã bị khai thác hết.

Câu chuyện về các quầy tính tiền tại siêu thị có vẻ chẳng liên quan gì mấy đến sự tương tác của các lựa chọn cá nhân, nhưng sự thực là nó cho thấy một nguyên tắc quan trọng. Một tình huống mà trong đó các cá nhân không thể giúp bản thân hưởng lợi thêm nữa dù cho có hành động khác đi – khi mà tất cả các hàng tại quầy tính tiền đều có chiều dài như nhau – là cái mà các nhà kinh tế học gọi là **trạng thái cân bằng (equilibrium).** Một tình huống kinh tế được coi là đạt trạng thái cân bằng khi không có một cá nhân nào có thể hưởng lợi thêm nữa dù cho hành động khác đi.

Chúng ta hãy quay lại câu chuyện đồn đại về Jiffy Lube, nơi mà bạn đến thay nhớt xe và gửi lại thì sẽ rẻ hơn tiền phí đậu xe trong bãi. Nếu cơ hội đó thật sự tồn tại và người ta vẫn trả 30 USD để đậu xe trong bãi, thì tình huống đó *không* phải là trạng thái cân bằng nữa. Và đó là dấu hiệu cho thấy câu chuyện gửi xe thay nhớt rẻ như vậy không có thật. Trên thực tế, con người luôn nắm lấy cơ hội đậu xe rẻ, giống như luôn nắm lấy cơ hội để tiết kiệm thời gian xếp hàng tại quầy tính tiền. Và bằng cách tranh nhau làm như vậy, họ cũng đã triệt tiêu cơ hội đó! Khi đó, hoặc là sẽ rất khó khăn để đặt lịch thay nhớt xe hoặc giá thay nhớt sẽ tăng đến mức không còn là một lựa chọn hấp dẫn nữa (trừ khi bạn thật sự rất cần thay nhớt). Điều này đưa chúng ta đến với nguyên tắc thứ 6:

Vì con người luôn điều chỉnh hành vi vì động lực, nên thị trường luôn hướng đến trạng thái cân bằng.

Như chúng ta sẽ thấy, thị trường luôn đạt tới trạng thái cân bằng thông qua các thay đổi trong giá cả, giá sẽ giảm hoặc tăng cho tới khi không còn cơ hội cho các cá nhân hưởng lợi.

Khái niệm *trạng thái cân bằng* rất có ích trong việc giúp hiểu rõ các tương tác kinh tế, vì nó giúp chúng ta nhìn thấu những chi tiết đôi khi rất phức tạp của các tương tác này. Để hiểu được điều gì xảy ra khi siêu thị mở thêm một quầy tính tiền mới, bạn không cần phải lo lắng về việc những người mua hàng tự sắp xếp như thế nào, ai đứng trước ai, quầy thanh toán nào vừa mở v.v... Điều bạn cần biết là bất cứ khi nào có sự thay đổi, thị trường sẽ hướng đến trạng thái cân bằng.

Một tình huống kinh tế được coi là đạt **trạng thái cân bằng** khi không có một cá nhân nào có thể hưởng lợi thêm nữa dù cho hành động khác đi.

Việc thị trường luôn hướng đến trạng thái cân bằng là lý do tại sao chúng ta có thể dựa vào đó để hành động, theo một cách thức có thể đoán trước. Trên thực tế, chúng ta có thể tin tưởng rằng thị trường sẽ cung cấp cho chúng ta những thành phần thiết yếu

của cuộc sống. Ví dụ, những người sống tại các thành phố lớn có thể chắc chắn rằng các kệ hàng tại siêu thị sẽ luôn có đầy hàng. Tại sao? Vì nếu một vài nhà phân phối thực phẩm *không* giao hàng, thì cơ hội có lợi nhuận lớn sẽ dành cho các nhà phân phối đồng ý giao hàng - và sẽ khiến các nhà phân phối gấp rút tranh nhau giao hàng, giống như người mua hàng gấp rút chuyển qua một quầy tính tiền mới mở. Do đó thị trường đảm bảo người dân ở thành phố sẽ luôn có thực phẩm. Quay lại với nguyên tắc thứ 5, điều này cho phép cư dân ở thành phố ... tiếp tục ở thành phố - họ tập trung làm các công việc tại đây, thay vì về nông thôn sống và tự cung tự cấp thực phẩm.

Như chúng ta đã thấy, nền kinh tế thị trường cho phép chúng ta hưởng lợi từ việc trao đổi. Nhưng làm thế nào chúng ta biết được rằng một nền kinh tế như vậy có tốt hay không? Nguyên tắc tiếp theo sẽ mang đến một tiêu chuẩn để đánh giá hiệu quả kinh tế.

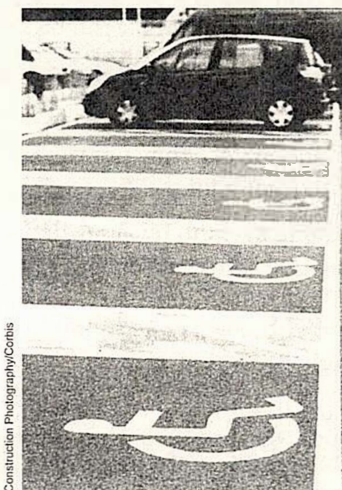
Nguyên tắc #7: Các nguồn lực nên được sử dụng một cách hiệu quả để đạt được những mục tiêu xã hội

Giả sử bạn đang theo học một khóa mà lớp học quá nhỏ so với số lượng sinh viên – nhiều sinh viên bị buộc phải đứng hoặc ngồi trên sàn để học – dù rằng thực tế vẫn còn những lớp học lớn còn trống gần đó. Bạn có thể nói một cách đúng đắn rằng không thể vận hành một trường đại học theo kiểu như vậy. Các nhà kinh tế học gọi đây là việc sử dụng nguồn lực *không hiệu quả*. Nhưng nếu không ai thích sử dụng nguồn lực không hiệu quả, thì sử dụng nguồn lực một cách *hiệu quả* có nghĩa là gì?

Bạn có thể nghĩ rằng sử dụng nguồn lực hiệu quả liên quan đến tiền, có thể được tính từng đồng. Nhưng trong kinh tế học, cũng như trên thực tế, tiền chỉ là một phương tiện mà thôi. Thước đo mà các nhà kinh tế học thật sự quan tâm tới không phải là tiền mà là niềm hạnh phúc hay phúc lợi của con người. Các nhà kinh tế học nói rằng *các nguồn lực của một nền kinh tế được sử dụng hiệu quả khi chúng được sử dụng theo cách tận dụng tối đa mọi cơ hội để khiến tất cả mọi người đều có lợi.* Nói cách khác, một nền kinh tế **hiệu quả (efficient)** nếu nó tận dụng tất cả cơ hội để giúp một số người hưởng lợi hơn mà không làm những người còn lại bị thiệt hại.

Trong ví dụ về lớp học, rõ ràng là có cách để giúp mọi người hưởng lợi hơn – đó là chuyển lớp học tới một phòng rộng hơn, giúp những người trong phòng cảm thấy thoải mái hơn mà không làm ảnh hưởng gì đến những người còn lại trong trường. Việc phân bổ lớp học vào những phòng học nhỏ là cách sử dụng không hiệu quả nguồn lực của trường, trong khi phân bổ lớp học vào những phòng lớn hơn mới là cách làm hiệu quả hơn.

Khi một nền kinh tế có tính hiệu quả, nó sẽ sản sinh ra tối đa lợi ích thu về từ việc trao đổi, với các nguồn lực có sẵn. Tại sao? Vì không còn cách nào khác để phân chia lại cách sử dụng nguồn lực để mọi người đều có thể nhận được nhiều lợi ích hơn nữa. Khi một nền kinh tế có tính hiệu quả, một người *chỉ* có thể hưởng lợi hơn bằng cách thiết lập lại cách sử dụng nguồn lực *khi* họ khiến cho người khác bị thiệt hại. Trong ví dụ lớp học của chúng ta, nếu tất cả các phòng học rộng hơn đều đã được sử dụng, thì ngôi trường chắc hẳn đã vận hành theo phương thức hiệu quả: lớp học của bạn chỉ có thể hưởng lợi hơn bằng cách di chuyển tới một phòng rộng hơn thông qua việc khiến những người trong các lớp học rộng bị thiệt hại vì phải di chuyển qua những lớp học nhỏ hơn.


Construction Photography/Corbis

Đôi khi sự công bằng dẫn đến kém hiệu quả

Bây giờ chúng ta sẽ thấy nguyên tắc thứ 7:

Nguồn lực nên được sử dụng càng hiệu quả càng tốt để đạt được các mục tiêu của xã hội.

Các nhà hoạch định chính sách kinh tế có nên luôn cố gắng đạt được hiệu quả kinh tế không? Không nhất thiết phải vậy, vì tính hiệu quả chỉ là một công cụ để đạt được các mục tiêu của xã hội. Đôi khi sự hiệu quả có thể xung đột với mục tiêu mà xã hội cho

là xứng đáng cần phải đạt được. Ví dụ như trong hầu hết mọi xã hội, người ta rất quan tâm đến vấn đề công bằng, hay **bình đẳng (equity)**. Thông thường, có một sự đánh đổi giữa sự bình đẳng và tính hiệu quả: những chính sách đề cao tính bình đẳng thường dẫn đến kết quả là giảm hiệu quả trong nền kinh tế, và ngược lại.

Một nền kinh tế là **hiệu quả** nếu nó tận dụng tất cả cơ hội để giúp một số người hưởng lợi hơn mà không làm những người còn lại bị thiệt hại.

Bình đẳng nghĩa là ai cũng nhận được phần của mình một cách công bằng. Bởi vì người ta có thể không nhất trí với nhau rằng như thế nào là công bằng, khái niệm "bình đẳng" không được định nghĩa rõ ràng và chính xác như khái niệm "hiệu quả".

Để chứng minh điều đó, chúng ta hãy cùng xem trường hợp những chỗ đậu xe dành cho người khuyết tật tại một bãi đậu xe công cộng. Nhiều người gặp khó khăn trong việc đi lại vì tuổi già hay khuyết tật, nên có vẻ công bằng hơn nếu dành những chỗ đậu xe gần hơn cho những người này. Tuy vậy, bạn có thể nhận ra rằng làm như vậy sẽ liên quan đến một số điều không hiệu quả. Để đảm bảo luôn có chỗ đậu xe trống nếu những người khuyết tật cần dùng, thường phải có nhiều chỗ đậu xe trống hơn số lượng người khuyết tật cần sử dụng. Kết quả là có những chỗ đậu xe cần dùng nhưng lại ít khi được sử dụng. (Và những người không khuyết tật thì lại rất muốn sử dụng những chỗ đậu xe đó nên chúng ta phải ngăn cản bằng cách ghi vé phạt để họ sợ).

Như vậy, do thiếu người bảo vệ giúp chỉ định chỗ đậu xe, nên sẽ có xung đột giữa *bình đẳng*, giúp những người khuyết tật có cuộc sống "công bằng hơn", và *hiệu quả*, đảm bảo tận dụng mọi cơ hội để giúp người ta hưởng lợi hơn bằng cách không bao giờ để cho những chỗ đậu xe còn trống.

Vấn đề các nhà hoạch định chính sách nên ưu tiên sự bình đẳng hơn bao nhiêu so với tính hiệu quả là một câu hỏi khó, liên quan trực tiếp đến đường lối chính trị. Do vậy, đó không phải là một câu hỏi mà các nhà kinh tế học có thể trả lời. Tuy nhiên, điều quan trọng với các nhà kinh tế học là luôn tìm cách sử dụng các nguồn lực của nền kinh tế hiệu quả nhất có thể khi theo đuổi các mục tiêu xã hội, cho dù những mục tiêu đó là gì.

Nguyên tắc #8: Thị trường thường dẫn đến sự hiệu quả

Người ta không tin rằng có một bộ phận nào của chính phủ Mỹ sẽ đảm bảo sự hiệu quả kinh tế nói chung của nền kinh tế thị trường – chúng ta không có các đặc vụ đi khảo sát để đảm bảo rằng các bác sĩ không làm nông hay các nông dân Minnesota không trồng cam! Chính phủ không cần phải ép buộc người ta sử dụng các nguồn lực một cách hiệu quả, vì trong hầu hết các trường hợp, *bàn tay vô hình* đã làm điều đó.

Các động lực được tích hợp sẵn trong một nền kinh tế thị trường nhằm đảm bảo nguồn lực thường được sử dụng hợp lý và các cơ hội giúp con người hưởng lợi sẽ không bị bỏ phí. Nếu một trường đại học nổi tiếng với việc ép thật nhiều sinh viên vào những phòng học nhỏ trong khi bỏ phí những phòng học lớn khác, thì ngôi trường đó sẽ sớm phải chứng kiến tỷ lệ sinh viên đăng ký giảm đi, khiến cho những công việc của ban quản lý nhà trường gặp rủi ro. "Thị trường" sinh viên đại học sẽ phản ứng theo cách khiến cho những người điều hành ngôi trường phải hành động hiệu quả hơn.

Về lời giải thích chi tiết tại sao thị trường thường đảm bảo các nguồn lực được sử dụng hiệu quả, độc giả phải chờ đến phần nói về cách hoạt động của thị trường! Nhưng lý do cơ bản nhất là trong nền kinh tế thị trường, khi mà các cá nhân được tự do lựa chọn tiêu thụ cái gì và sản xuất cái gì, thì người ta thường đón nhận những cơ hội theo hướng đôi bên cùng có lợi – tức là, lợi ích từ hoạt động trao đổi.

Nếu có một cách để một số người hưởng lợi, người ta thường sẽ có thể tận dụng cơ hội đó. Và đó chính là những gì định nghĩa sự hiệu quả: tận dụng tất cả những cơ hội giúp vài người hưởng lợi hơn mà không khiến những người khác bất lợi hơn. Từ đây chúng ta sẽ có nguyên tắc thứ 8:

Vì con người thường khai thác lợi ích từ trao đổi, nên các thị trường thường hướng đến sự hiệu quả.

Tuy nhiên, nguyên tắc *thị trường thường hiệu quả (markets are generally efficient)* cũng có một số ngoại lệ. Trong những trường hợp *thất bại của thị trường*, khi cá nhân theo đuổi lợi ích riêng sẽ

khiến cho xã hội tệ đi – đó là kết quả thị trường không hiệu quả. Và như chúng ta sẽ thấy khi phân tích nguyên tắc tiếp theo, khi các thị trường sụp đổ, sự can thiệp của chính phủ sẽ có ích. Nhưng khi không kể các trường hợp thất bại đó của thị trường, thì nguyên tắc chung là: các thị trường là một phương tiện cực kỳ tốt để tổ chức một nền kinh tế.

Nguyên tắc #9: Khi các thị trường không đạt được sự hiệu quả, sự can thiệp của chính phủ có thể cải thiện phúc lợi xã hội

Chúng ta hãy cùng xem lại bản chất của trường hợp thị trường thất bại do kẹt xe gây ra – một người lái xe đi làm không có động lực phải cân nhắc chi phí mà hành động của người đó gây ra ảnh hưởng đến những tài xế khác khi giao thông càng lúc càng tắc nghẽn.

Có một vài biện pháp khắc phục trong trường hợp này: thu phí đường bộ, trợ cấp chi phí giao thông công cộng, và đánh thuế doanh số xăng dầu lên từng cá nhân tài xế v.v... Tất cả những phương pháp đó hoạt động thông qua việc thay đổi các động lực của những người lái xe, thúc đẩy họ lái xe ít hơn và sử dụng những phương tiện thay thế. Nhưng chúng còn có chung một đặc tính nữa: tất cả đều dựa vào sự can thiệp của chính phủ trong thị trường. Từ đây chúng ta sẽ có nguyên tắc thứ 9:

Khi thị trường không đạt được sự hiệu quả, sự can thiệp từ chính phủ có thể cải thiện phúc lợi xã hội

Điều này có nghĩa là khi thị trường có vấn đề, một chính sách thích hợp của chính phủ đôi khi có thể đưa xã hội tiến gần hơn đến sự hiệu quả, bằng cách thay đổi cách sử dụng các nguồn lực.

Một nhánh quan trọng của kinh tế học là nghiên cứu lý do thất bại của thị trường và nên áp dụng chính sách nào để cải thiện phúc lợi xã hội. Chúng ta sẽ nghiên cứu những vấn đề đó và các biện pháp khắc phục chúng chi tiết hơn trong những chương sau, nhưng nói một cách ngắn gọn, có 3 lý do chính khiến thị trường thất bại:

- Các hành vi cá nhân có những tác dụng phụ (side effect) mà không được thị trường tính đến. Một ví dụ là hành động tạo ra ô nhiễm.
- Một tổ chức nào đó ngăn không cho những cuộc trao đổi đôi bên cùng có lợi diễn ra, nhằm giúp bản thân chiếm lấy nhiều nguồn lực hơn. Một ví dụ là công ty dược phẩm bán thuốc với giá cao hơn nhiều so với chi phí sản xuất, khiến cho bệnh nhân không thể mua nổi.
- Một vài hàng hóa, với đặc tính tự nhiên, không phù hợp cho sự quản lý hiệu quả bởi thị trường, ví dụ như việc kiểm soát không lưu.

Một phần quan trọng khi học về kinh tế học là học cách nhận biết không chỉ khi nào thị trường vận hành tốt mà còn là khi nào nó không vận hành tốt nữa, và để đánh giá chính sách nào của chính phủ là phù hợp cho từng tình huống.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Hồi phục trạng thái cân bằng cho đường cao tốc

Một trận động đất lớn quét qua Los Angeles năm 1994 đã làm sập vài cây cầu trên đường cao tốc, gây khó khăn cho việc đi lại hàng ngày của hàng trăm nghìn người dân. Những sự kiện sau sẽ đưa ra một ví dụ rõ ràng về việc ra quyết định phụ thuộc lẫn nhau như thế nào – trong trường hợp này, là các quyết định về việc đi đến chỗ làm việc như thế nào của người dân.

Ngay sau thảm họa động đất, người ta rất quan tâm đến tác động của nó đến giao thông, vì giờ đây các tài xế phải chen chúc trên các tuyến đường thay thế hoặc phải đi vòng quanh thành phố tránh các tuyến đường bị tắc nghẽn. Các chính khách và các chương trình thời sự đã cảnh báo người dân sẽ bị chậm trễ rất nhiều và khuyên họ nên tránh việc di chuyển không cần thiết, điều chỉnh

lại giờ làm việc để di chuyển trước hoặc sau giờ cao điểm, hoặc sử dụng các phương tiện công cộng.



Điểm cân bằng mới trên một đường cao tốc ở Los Angeles

Những lời cảnh báo này mang lại hiệu quả bất ngờ. Trên thực tế, rất nhiều người lưu ý đến những cảnh báo này nên trong những ngày đầu tiên sau động đất, những người đi làm theo tuyến đường bình thường lại thấy đường thông thoáng hơn trước.

Đương nhiên tình huống đó không kéo dài lâu. Khi tin tức lan rộng rằng giao thông đang trở nên dễ dàng hơn, người ta lại từ bỏ những phương tiện di chuyển kém thuận tiện và sử dụng lại xe hơi, khiến cho giao thông dần trở nên tồi tệ. Chỉ vài tuần sau trận động đất, hiện tượng kẹt xe nghiêm trọng đã diễn ra. Tuy nhiên, sau một vài tuần tiếp theo, tình hình lại dần ổn định: thực tế kẹt xe hơn bình thường đã làm nản lòng đủ số lượng tài xế, tránh tình trạng kẹt cứng xe diễn ra trên toàn thành phố. Nói một cách ngắn gọn, giao thông tại Los Angeles đã đạt trạng thái cân bằng mới, tại đó mỗi người lái xe đều đưa ra lựa chọn tốt nhất có thể, dựa theo hành động của những người khác.

Nhưng câu chuyện vẫn chưa kết thúc ở đó: lo ngại nạn kẹt xe, chính quyền địa phương đã tiến hành sửa chữa các tuyến đường với tốc độ kỷ lục. Chỉ 18 tháng sau trận động đất, tất cả các tuyến đường cao tốc đều trở lại bình thường, sẵn sàng đón nhận trận động đất tiếp theo.

Kiểm tra Kiến thức 1-3

1. Hãy giải thích những tình huống dưới đây minh họa một trong 5 nguyên tắc của sự tương tác như thế nào.
   a. Sử dụng eBay, một sinh viên bất kỳ muốn bán một quyển sách cũ với giá tối thiểu 30 USD thì đều có thể bán nó cho người mua sẵn sàng trả 30 USD.
   b. Trong các nhóm tự học ở trường Đại học, sinh viên có thể sắp xếp hướng dẫn người khác những môn họ giỏi (ví dụ như kinh tế học) để đổi lại việc được người khác dạy kèm những môn họ đang gặp khó khăn (ví dụ như triết học).
   c. Hội đồng thành phố ra luật lệ yêu cầu các quán bar và hộp đêm gần khu dân cư phải điều chỉnh âm thanh dưới một ngưỡng nhất định.
   d. Để chăm sóc tốt hơn cho những bệnh nhân thu nhập thấp, hội đồng thành phố quyết định đóng cửa những phòng khám ít được dân cư địa phương sử dụng và chuyển ngân sách về các bệnh viện chính.
   e. Trên eBay, những quyển sách có cùng tựa đề với độ cũ tương đương nhau sẽ được bán với cùng một mức giá.
2. Câu nào sau đây mô tả trạng thái cân bằng, câu nào không? Hãy giải thích câu trả lời của bạn.
   a. Các quán ăn đối diện trường đại học phục vụ các món ăn ngon hơn và rẻ hơn những quán ăn phục vụ ngay tại nhà ăn của trường. Phần lớn sinh viên vẫn lựa chọn tiếp tục ăn tại nhà ăn của trường.
   b. Hiện nay bạn đi làm bằng xe điện ngầm. Mặc dù đi xe buýt rẻ hơn, nhưng bạn phải tốn nhiều thời gian di chuyển hơn. Do đó bạn sẵn sàng bỏ ra chi phí cao hơn để tiết kiệm thời gian.

Đáp án ở cuối sách

- Hầu hết các tình huống kinh tế liên quan tới **sự tương tác** của các lựa chọn, đôi khi với những kết quả không được dự định trước. Trong nền kinh tế thị trường, sự tương tác xảy ra thông qua sự **trao đổi** giữa các cá nhân.
- Các cá nhân tham gia trao đổi vì việc này có những **lợi ích**, nảy sinh từ sự chuyên môn hóa. Thị trường nói chung hướng tới **tình trạng cân bằng**, khi mọi người đều khai thác, tận dụng những lợi ích của sự trao đổi.
- Để đạt được các mục tiêu xã hội, việc sử dụng các nguồn lực (tài nguyên) phải **hiệu quả**. Tuy nhiên, trong nền kinh tế, người ta mong muốn có được cả sự **bình đẳng** lẫn hiệu quả. Giữa hai thứ này, thường có sự đánh đổi.
- Trừ vài ngoại lệ, thị trường nhìn chung luôn hiệu quả. Khi thị trường không hiệu quả, sự can thiệp của Chính phủ có thể cải thiện phúc lợi của xã hội.

Sự tương tác ở quy mô toàn nền kinh tế

Như đã đề cập trước đây, toàn bộ nền kinh tế sẽ có những giai đoạn thăng trầm. Ví dụ, kinh doanh trung tâm thương mại tại Mỹ đã suy giảm trầm trọng vào năm 2008, vì nền kinh tế khi đó đang bị suy thoái. Khi kinh tế bắt đầu hồi phục trở lại vào năm 2009, ảnh hưởng của suy thoái vẫn còn – phải đến tháng 5 năm 2014 thì số lượng người Mỹ có việc làm mới trở lại thời kỳ trước suy thoái.

Để hiểu rõ sự suy thoái và hồi phục của nền kinh tế, chúng ta cần hiểu các tương tác ở quy mô toàn nền kinh tế. Để hiểu bức tranh tổng thể của nền kinh tế, chúng ta cần phải nắm rõ thêm ba nguyên tắc kinh tế nữa, được tóm tắt trong Bảng 1-3.

BẢNG 1-3 **Các nguyên tắc tương tác ở quy mô toàn nền kinh tế**

10. Chi tiêu của người này là thu nhập của người khác.
11. Đôi khi tổng chi tiêu đi chệch khỏi khả năng sản xuất của nền kinh tế
12. Các chính sách của chính phủ có thể làm thay đổi chi tiêu.

Nguyên tắc #10: Chi tiêu của người này là thu nhập của người khác

Trong giai đoạn 2005-2011, ngành xây dựng nhà ở tại Mỹ giảm hơn 60% vì các công ty xây dựng cảm thấy ngày càng khó bán nhà. Ban đầu chỉ có ngành xây dựng bị ảnh hưởng. Nhưng theo thời gian, mọi thành phần của nền kinh tế đều bị ảnh hưởng, mức chi tiêu của người tiêu dùng giảm toàn diện.

Nhưng tại sao sự sụt giảm trong ngành xây dựng lại khiến các trung tâm thương mại có nhiều cửa hàng vắng khách? Trung tâm thương mại là nơi các gia đình đi mua sắm, chứ đâu phải dành cho các công ty xây dựng. Vậy thì lý do là gì?

Câu trả lời là vì chi tiêu cho xây dựng giảm đi đã làm giảm thu nhập của cả nền kinh tế; những người trực tiếp làm việc trong ngành xây dựng, ví dụ như sản xuất sản phẩm và cung ứng dịch vụ mà các công ty xây dựng cần (như thạch cao), hay sản xuất sản phẩm và cung cấp dịch vụ mà các chủ nhà mới cần đến (như trang thiết bị nội thất) đã hoặc là mất việc hoặc bị ép buộc phải giảm lương. Và vì thu nhập giảm, nên chi tiêu của người tiêu dùng cũng giảm. Ví dụ này minh họa cho nguyên tắc thứ 10:

Chi tiêu của người này là thu nhập của người khác

Trong một nền kinh tế thị trường, người ta tạo thu nhập thông qua việc bán hàng cho những người khác – bao gồm cả bán sức lao động. Nếu một nhóm người nào đó trong nền kinh tế, vì bất kỳ lý do gì, quyết định tiêu xài nhiều hơn, thì thu nhập của những nhóm khác sẽ tăng lên. Nếu một nhóm người nào đó quyết định tiêu xài ít đi, thì thu nhập của những nhóm khác sẽ giảm xuống.

Vì chi tiêu của người này là thu nhập của người khác, nên xuất hiện những thay đổi trong hành vi chi tiêu mang tính chất phản ứng dây chuyền, và có xu hướng gây ảnh hưởng lên toàn bộ nền kinh tế. Ví dụ như một sự cắt giảm trong chi tiêu cho đầu tư kinh doanh, như đã xảy ra vào năm 2008, đã làm giảm thu nhập của các gia đình; các gia đình đáp lại bằng cách giảm chi tiêu tiêu dùng; điều này lại tiếp tục dẫn đến một vòng xoáy giảm thu nhập khác; và mọi thứ cứ tiếp diễn như vậy. Những hậu quả này đóng một vai trò quan trọng trong việc giúp chúng ta hiểu khái niệm suy thoái và phục hồi.

Nguyên tắc #11: Đôi khi tổng chi tiêu đi chệch khỏi khả năng sản xuất của nền kinh tế

Kinh tế vĩ mô đã trở thành một nhánh độc lập của kinh tế học vào thập niên 1930, khi có sự sụp đổ trong chi tiêu của doanh nghiệp và chi tiêu của người tiêu dùng, khủng hoảng trong ngành ngân hàng, và những yếu tố khác dẫn đến sự sụt giảm trong tổng chi tiêu. Sự sụt giảm chi tiêu này, đến lượt nó, dẫn đến một thời kỳ có tỷ lệ thất nghiệp rất cao - cuộc Đại suy thoái (Great Depression).

Bài học mà các nhà kinh tế học rút ra được từ những khó khăn xảy ra trong thập niên 1930 là tổng chi tiêu - khối lượng sản phẩm và dịch vụ mà người tiêu dùng và doanh nghiệp muốn mua – đôi khi không cân bằng với khối lượng sản phẩm và dịch vụ mà nền kinh tế có khả năng sản xuất. Trong thập niên 1930, chi tiêu đã sụt giảm kém hơn rất nhiều so với lượng chi tiêu cần thiết để giữ cho người lao động có việc làm, và kết quả là một cuộc suy thoái kinh tế trầm trọng diễn ra. Trên thực tế, chi tiêu giảm chính là lý do dẫn đến hầu hết các cuộc suy thoái, nếu không muốn nói là tất cả.

Tổng chi tiêu cũng có thể tăng. Trong trường hợp đó, nền kinh tế sẽ trải qua *lạm phát*, giá cả tăng cao khắp nền kinh tế. Sự gia tăng giá cả này diễn ra vì khi lượng cầu nhiều hơn lượng cung, các nhà sản xuất có thể tăng giá bán mà vẫn có khách hàng. Đưa việc cắt giảm chi tiêu và chi tiêu quá mức vào trong khuôn khổ phân tích sẽ đưa chúng ta đến với nguyên tắc thứ 11:

Đôi khi tổng chi tiêu đi chệch khỏi khả năng sản xuất của nền kinh tế

Nguyên tắc #12 : Chính sách của chính phủ có thể làm thay đổi chi tiêu

Đôi khi tổng chi tiêu đi chệch khỏi khả năng sản xuất của nền kinh tế. Nhưng chúng ta có thể làm gì để cải thiện không? Câu trả lời là Có, và điều này dẫn đến nguyên tắc 12 và cũng là nguyên tắc cuối cùng:

Các chính sách của chính phủ có thể làm thay đổi chi tiêu

Trên thực tế, các chính sách của chính phủ có thể thay đổi chi tiêu một cách đột ngột.

Một mặt, bản thân chính phủ chi tiêu rất nhiều vào mọi thứ, từ vũ khí quân sự cho đến giáo dục – và chính phủ có thể quyết định chi nhiều hay ít. Chính phủ cũng có thể thay đổi số tiền thuế thu từ người dân, từ đó ảnh hưởng đến số tiền mà người tiêu dùng và doanh nghiệp còn lại để chi tiêu. Ngoài ra, người ta nhận thấy rằng sự kiểm soát của chính phủ về lượng tiền trong lưu thông là một công cụ mạnh mẽ khác có thể ảnh hưởng đến tổng chi tiêu. Chi tiêu của Chính phủ, thuế và việc kiểm soát tiền tệ chính là các công cụ của *chính sách kinh tế vĩ mô*.

Các chính phủ đương thời đã triển khai các công cụ chính sách kinh tế vĩ mô này nhằm quản lý tổng chi tiêu trong nền kinh tế, cố gắng lèo lái nó giữa những hiểm họa của suy thoái kinh tế và lạm phát. Những nỗ lực này không phải lúc nào cũng thành công – suy thoái và lạm phát vẫn diễn ra ở nhiều thời điểm. Nhưng nhiều người tin rằng những nỗ lực mạnh mẽ nhằm duy trì chi tiêu trong các năm 2008, 2009 đã giúp ngăn chặn cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 biến thành một đợt suy thoái toàn diện.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống 

Những thử nghiệm của việc giữ trẻ

rang web myarmyonesource.com cung cấp những lời khuyên cho các gia đình trong ngành quân đội, gợi ý các bậc cha mẹ nên tham gia một nhóm hợp tác giữ trẻ - một sự sắp xếp phổ biến trong nhiều ngành khác. Trong một nhóm hợp tác giữ trẻ, một số cha mẹ thay phiên nhau giữ trẻ thay vì thuê một người khác. Nhưng làm thế nào những tổ chức này có thể đảm bảo cho mọi thành viên đều làm việc một cách công bằng?

Như trang web giải thích, "Thay vì trao đổi tiền, hầu hết các nhóm này trao đổi phiếu điểm hoặc điểm thưởng. Khi cần một người giữ trẻ, bạn gọi cho một người bạn trong danh sách và trả công cho họ bằng các phiếu điểm. Bạn sẽ nhận được phiếu bằng cách giữ trẻ cho người khác trong nhóm này". Nói cách khác, một nhóm hợp tác giữ trẻ là một nền kinh tế thu nhỏ, trong đó người ta mua và bán dịch vụ giữ trẻ. Và nó trở thành một nền kinh tế hiện diện những vấn đề kinh tế vĩ mô.


iStockphoto

Như những người tham gia vào hội trông trẻ sớm nhận ra, việc mỗi người đi ra ngoài ít hơn vào các buổi tối chỉ khiến tình trạng của mọi người đều tệ đi

Một bài báo nổi tiếng có tựa đề "Monetary Theory and the Great Capitol Hill Babysitting Co-Op Crisis" đã mô tả các vấn đề của một nhóm hợp tác giữ trẻ phát hành quá ít phiếu điểm. Hãy nhớ là trung bình thì những người trong một nhóm hợp tác giữ trẻ đều muốn có một lượng phiếu điểm dự trữ phòng khi họ phải nhờ giữ trẻ vài lần trước khi có thể tích lũy lại các phiếu điểm bằng việc đi giữ trẻ của nhà khác.

Trong trường hợp này, vì không có nhiều phiếu điểm ngay từ đầu, nên hầu hết các bậc cha mẹ đều mong muốn dự trữ thêm phiếu điểm bằng cách giữ trẻ cho nhà khác, nhưng lại miễn cưỡng xài phiếu khi phải đi ra ngoài. Vì một quyết định đi ra ngoài của nhà này sẽ mang đến cơ hội giữ trẻ cho một nhà khác, nên việc sở hữu các phiếu điểm trở nên khó khăn hơn. Nhận biết được điều này, các bậc cha mẹ lại càng miễn cưỡng hơn trong việc sử dụng những phiếu điểm dự trữ, ngoại trừ những trường hợp đặc biệt.

Nói ngắn gọn, nhóm hợp tác này đã rơi vào tình trạng suy thoái. Suy thoái trong tổng thể nền kinh tế, không phải nền kinh tế giữ trẻ hạn hẹp này, sẽ phức tạp hơn một chút, nhưng các vấn đề từ nhóm hợp tác giữ trẻ Capitol Hill đã cho thấy hai trong số ba nguyên tắc của tương tác theo quy mô toàn nền kinh tế. Chi tiêu của một người là thu nhập của một người khác: cơ hội giữ trẻ chỉ xuất hiện khi cha mẹ của một gia đình khác có việc phải ra ngoài. Một nền kinh tế cũng có thể chịu thiệt hại khi tiêu dùng quá ít: khi không có đủ người sẵn sàng ra ngoài, mọi người đều thất vọng vì thiếu cơ hội giữ trẻ.

Vậy chính phủ đã có những chính sách gì để thay đổi tiêu dùng? Thực ra thì chính nhóm hợp tác Capitol Hill đã làm điều đó. Cuối cùng thì chính nhóm đã tự giải quyết tình huống bằng cách phát hành nhiều phiếu điểm hơn, và với lượng dự trữ gia tăng, nhiều người đã sẵn sàng ra ngoài nhiều hơn.

- Trong một nền kinh tế thị trường, chi tiêu của người này là thu nhập của người khác. Kết quả là những sự thay đổi trong hành vi tiêu dùng đã có những tác động trở lại nền kinh tế.
- Đôi khi tổng chi tiêu lệch khỏi khả năng sản xuất hàng hóa và dịch vụ của nền kinh tế. Khi tiêu dùng quá thấp, kết quả là suy thoái. Tiêu dùng quá cao thì sẽ gây ra lạm phát.
- Các chính phủ hiện đại sử dụng các công cụ chính sách vĩ mô để tác động lên mức chi tiêu chung, trong nỗ lực lèo lái nền kinh tế giữa suy thoái và lạm phát.

Kiểm tra Kiến thức 1-4

1. Hãy giải thích mỗi ví dụ sau minh họa một trong ba nguyên tắc của tương tác theo quy mô toàn nền kinh tế ra sao:

   a. Nhà Trắng kêu gọi Quốc hội thông qua một gói gia tăng chi tiêu tạm thời và cắt giảm thuế vào đầu năm 2009, thời điểm mà việc làm rất khó khăn và tỷ lệ thất nghiệp tăng cao.

   b. Các công ty dầu mỏ đang đầu tư mạnh vào những dự án chiết xuất dầu từ "những bãi cát dầu" của Canada. Tại Edmonton, Alberta, nơi gần các dự án đó, nhà hàng và các hoạt động kinh doanh tiêu dùng khác đang phát triển mạnh mẽ.

   c. Vào giữa thập niên 2000, Tây Ban Nha, nơi đang trải qua thời kỳ bùng nổ nhà ở rất mạnh, cũng là nơi có tỷ lệ lạm phát cao nhất tại châu Âu.

Đáp án ở cuối sách

TÓM TẮT

1. **Nền kinh tế** là một hệ thống nhằm kết hợp các hoạt động sản xuất của xã hội, và **kinh tế học** là môn khoa học xã hội nghiên cứu quá trình sản xuất, phân phối, và tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ. Nước Mỹ có một **nền kinh tế thị trường** – nền kinh tế mà các lựa chọn về sản xuất và tiêu dùng được quyết định bởi những nhà sản xuất và người tiêu dùng riêng lẻ, theo đuổi lợi ích riêng của họ. **Bàn tay vô hình** sẽ điều chỉnh sức mạnh của những lợi ích cá nhân vì lợi ích chung của toàn xã hội.
2. **Kinh tế vi mô** là một nhánh của kinh tế học nghiên cứu việc con người ra quyết định và những quyết định đó tương tác với nhau như thế nào. **Thất bại thị trường** xảy ra khi một cá nhân theo đuổi ích lợi riêng và mang đến những kết quả tiêu cực cho toàn xã hội.
3. **Kinh tế vĩ mô** là một nhánh của kinh tế học liên quan đến việc tăng trưởng và suy thoái chung của nền kinh tế. Mặc dù có **suy thoái** ở một vài thời điểm, nền kinh tế Mỹ vẫn đạt được **sự tăng trưởng kinh tế** dài hạn.
4. Tất cả phân tích kinh tế đều dựa trên một tập hợp những nguyên tắc cơ bản áp dụng cho 3 cấp độ của hoạt động kinh tế. Trước hết, chúng ta nghiên cứu cách các cá nhân đưa ra lựa chọn; thứ hai, chúng ta nghiên cứu những lựa chọn đó tương tác ra sao; và thứ ba, chúng ta nghiên cứu tổng quan cách thức hoạt động của nền kinh tế.
5. Mọi người đều phải đưa ra lựa chọn làm gì và *không* làm gì. **Lựa chọn cá nhân** là nền tảng của kinh tế học – nếu không có lựa chọn, thì đó không phải là kinh tế học.
6. Lý do phải thực hiện các lựa chọn là vì **các nguồn lực** – bất kỳ thứ gì có thể sử dụng để sản xuất ra những thứ khác – là **khan hiếm**. Các lựa chọn của cá nhân bị giới hạn bởi tiền bạc và thời gian; nền kinh tế bị giới hạn bởi nguồn cung nhân lực và nguồn lực tự nhiên.
7. Vì bạn phải chọn giữa những thay thế bị giới hạn, nên chi phí thật sự của một thứ bất kỳ là những gì mà bạn phải từ bỏ để có được nó – tất cả những chi phí đó gọi là **chi phí cơ hội.**
8. Nhiều lựa chọn kinh tế học không liên quan đến các câu hỏi "có hay không" mà là "bao nhiêu" - chi tiêu bao nhiêu cho sản phẩm này, sản xuất bao nhiêu v.v... Những quyết định đó phải được thực hiện thông qua một sự đánh đổi *cận biên* – bằng cách so sánh chi phí và lợi ích của việc làm nhiều hơn hoặc ít hơn một điều gì đó. Những quyết định như vậy được gọi là **quyết định cận biên**, và việc nghiên cứu chúng, **phân tích cận biên**, đóng một vai trò then chốt trong kinh tế học.
9. Nghiên cứu về việc con người *nên* quyết định như thế nào cũng là một cách hay để hiểu các hành vi thực tế. Các cá nhân thường thay đổi hành vi theo những động lực – khai thác các cơ hội để giúp bản thân hưởng lợi nhiều hơn.
10. Cấp độ tiếp theo của phân tích kinh tế là nghiên cứu **sự tương tác** – về việc các lựa chọn của tôi phụ thuộc vào các lựa chọn của bạn như thế nào, và ngược lại. Khi các cá nhân tương tác, kết quả sau cùng có thể rất khác với những gì mọi người dự tính.
11. Các cá nhân tương tác vì có những **lợi ích thu được từ trao đổi**: bằng việc tham gia trao đổi hàng hóa và dịch vụ với những người khác, các thành viên của nền kinh tế đều có thể hưởng lợi. **Chuyên môn hóa** – mỗi cá nhân tập trung vào lĩnh vực sở trường của mình - chính là nguồn gốc của lợi ích từ trao đổi.
12. Vì các cá nhân thường thay đổi hành vi theo động lực, nên thị trường thường hướng đến trạng thái **cân bằng** – tình huống khi không một cá nhân nào có thể hưởng lợi dù thực hiện những hành động khác.
13. Một nền kinh tế được xem là **hiệu quả** nếu tận dụng tất cả mọi cơ hội để một số người hưởng lợi mà không khiến cho những người khác bị thiệt hại. Các nguồn lực nên được sử dụng hiệu quả nhất có thể, để đạt được những mục tiêu của xã hội. Nhưng sự hiệu quả không phải là

cách duy nhất để đánh giá một nền kinh tế: **sự bình** đẳng, hay công bằng cũng cần thiết, và thông thường sẽ có một sự đánh đổi giữa công bằng và hiệu quả.

14. Thị trường thường hướng đến hiệu quả, với một số ngoại lệ được xác định rõ ràng.
15. Khi thị trường thất bại và không đạt được hiệu quả, sự can thiệp của chính phủ có thể giúp cải thiện các phúc lợi xã hội.
16. Vì người dân trong một nền kinh tế thị trường có thể tạo thu nhập thông qua bán hàng, bao gồm cả sức lao động của chính họ, nên chi tiêu của một người là thu nhập của một người khác. Kết quả là những thay đổi trong hành vi tiêu dùng có thể lan rộng khắp nền kinh tế.
17. Tổng chi tiêu trong một nền kinh tế có thể chệch khỏi năng lực sản xuất của nền kinh tế. Chi tiêu thấp hơn năng lực sản xuất sẽ dẫn đến suy thoái, trong khi chi tiêu vượt quá năng lực sản xuất dẫn đến lạm phát.
18. Chính phủ có khả năng tác động mạnh đến tổng chi tiêu, một khả năng được sử dụng trong nỗ lực lèo lái nền kinh tế giữa suy thoái và lạm phát.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Nền kinh tế	Tăng trưởng kinh tế	Động lực
Kinh tế học	Lựa chọn cá nhân	Tương tác
Nền kinh tế thị trường	Nguồn lực	Trao đổi
Bàn tay vô hình	Khan hiếm	Lợi ích thu được từ trao đổi
Kinh tế vi mô	Chi phí cơ hội	Chuyên môn hóa
Thất bại của thị trường	Sự đánh đổi	Trạng thái cân bằng
Suy thoái	Quyết định cận biên	Hiệu quả
Kinh tế vĩ mô	Phân tích cận biên	Bình đẳng

CÂU HỎI

1. Ở mỗi tình huống sau, hãy cho biết nó liên quan đến nguyên tắc nào trong số 12 nguyên tắc kinh tế:
   a. Bạn chọn mua sắm tại cửa hàng giảm giá trong khu vực thay vì phải trả giá cao hơn để mua cùng một món hàng tại cửa hàng bách hóa địa phương.
   b. Trong kỳ nghỉ vừa qua, ngân sách của bạn bị giới hạn ở mức 35 USD/ngày.
   c. Hội sinh viên có một trang web để các sinh viên đã tốt nghiệp có thể bán những đồ dùng như sách, văn phòng phẩm, hàng điện tử và đồ nội thất đã qua sử dụng, thay vì tặng cho bạn bè như họ đã từng làm trước đây.
   d. Sau một cơn bão gây thiệt hại nặng nề tới nhà cửa tại đảo St. Crispin, các chủ nhà muốn mua nhiều vật liệu xây dựng hơn và muốn thuê nhiều công nhân hơn số lượng đang có trên đảo. Kết quả là giá của các sản phẩm và dịch vụ đều tăng dần.
   e. Bạn mua một quyển sách đã qua sử dụng từ bạn cùng phòng. Người bạn đó sử dụng tiền bạn trả để mua các bài nhạc từ iTunes.
   f. Bạn quyết định sẽ uống bao nhiêu tách cà phê khi học bài khuya trước ngày thi bằng cách cân nhắc: nếu uống thêm một tách nữa thì sẽ học thêm được bao lâu, so với việc tách cà phê đó sẽ khiến bạn thấy lo lắng bồn chồn đến mức nào.
   g. Phòng thí nghiệm chỉ có một số chỗ giới hạn để làm dự án trong môn Hóa học đại cương. Nhân viên giám sát phòng thí nghiệm đã phân phối thời gian dành cho mỗi sinh viên, dựa trên

thời điểm sinh viên đó có thể đến phòng thí nghiệm.

h. Bạn nhận ra bạn có thể tốt nghiệp sớm một học kì bằng cách bỏ qua một học kì du học.

i. Trong hội sinh viên, có một bảng thông báo để mọi người rao bán những vật dụng đã qua sử dụng, ví dụ như xe đạp. Nếu không tính đến sự khác biệt về chất lượng của những chiếc xe, tất cả các chiếc xe đạp đều bán với giá như nhau.

j. Bạn thực hành thí nghiệm giỏi hơn trong khi bạn học của bạn viết báo cáo thí nghiệm giỏi hơn. Do đó, hai người đồng ý rằng bạn sẽ làm hết tất cả thí nghiệm, và người bạn kia sẽ viết tất cả báo cáo.

k. Chính quyền tiểu bang tuyên bố lái xe khi chưa đậu kỳ thi lái xe là vi phạm pháp luật.

l. Thu nhập sau thuế của cha mẹ bạn đã tăng lên vì một chương trình cắt giảm thuế vừa được Quốc hội thông qua. Do đó họ đã tăng phần chu cấp cho bạn, và bạn định sử dụng khoản tiền đó cho kỳ nghỉ.

2. Hãy mô tả một vài chi phí cơ hội khi bạn quyết định làm những điều sau:

a. Đi học đại học thay vì đi làm

b. Xem phim thay vì học bài

c. Đi xe buýt thay vì tự lái xe hơi

3. Liza cần mua sách cho môn kinh tế học sắp tới. Giá bán là 65 USD tại nhà sách trong trường đại học. Một trang trực tuyến bán với giá 55 USD và một trang khác bán với giá 57 USD. Tất cả giá đều bao gồm thuế. Bảng sau đây thể hiện chi phí vận chuyển và giao nhận đối với sách mua trực tuyến.

Phương thức giao hàng	Thời gian giao hàng	Phí (USD)
Thông thường	3-7 ngày	3,99
Sau 2 ngày bằng đường hàng không	2 ngày làm việc	8,98
Sau 1 ngày bằng đường hàng không	1 ngày làm việc	13,98

a. Chi phí cơ hội của việc mua trực tuyến thay vì mua tại nhà sách là gì? Lưu ý là nếu bạn mua trực tuyến, bạn phải chờ đợi.

b. Hãy nêu các lựa chọn có liên quan của bạn sinh viên này. Điều gì quyết định lựa chọn của bạn sinh viên?

4. Hãy sử dụng khái niệm *chi phí cơ hội* để giải thích những điểm sau:

a. Khi thị trường lao động đi xuống, nhiều người lựa chọn học đại học hơn.

b. Nhiều người lựa chọn tự sửa nhà khi nền kinh tế tăng trưởng chậm và tiền lương theo giờ (hourly wage) thấp.

c. Có nhiều công viên tại khu ngoại ô hơn là tại khu đô thị.

d. Các cửa hàng tiện lợi, vốn có giá bán hàng hóa cao hơn siêu thị, chủ yếu là để phục vụ những người bận rộn.

e. Ít có sinh viên đăng ký học những lớp bắt đầu trước 10g sáng.

5. Trong những ví dụ sau, hãy cho biết bạn sẽ ứng dụng nguyên tắc phân tích cận biên để đưa ra quyết định như thế nào.

a. Quyết định chờ bao nhiêu ngày trước khi giặt quần áo

b. Quyết định nghiên cứu bao lâu trong thư viện trước khi viết luận án

c. Quyết định ăn bao nhiêu gói khoai tây chiên

d. Quyết định "cúp cua" bao nhiêu buổi học trên giảng đường

6. Sáng nay bạn đã đưa ra những quyết định cá nhân sau: mua một ổ bánh mì và một ly cafe tại một cửa tiệm nhỏ, lái xe hơi đến trường trong giờ cao điểm, và giúp cô bạn ở cùng nhà đánh máy luận văn vì bạn đánh máy nhanh – đổi lại cô ấy sẽ giặt đồ cho bạn trong một tháng. Ở mỗi hành động trên, hãy mô tả những quyết định cá nhân của bạn đã tương tác với lựa chọn của những người khác như thế nào. Những người khác đã hưởng lợi hay bị thiệt hại hơn do những lựa chọn của bạn trong mỗi trường hợp đó?

7. Gia đình Hatfield sống tại bờ đông của sông Hatatoochie, và gia đình McCoy sống ở bờ tây. Khẩu phần ăn của mỗi gia đình bao gồm gà rán và bắp nướng, và cả hai gia đình đều tự cung tự cấp, tự nuôi gà và trồng bắp. Hãy giải thích với điều kiện như thế nào thì mỗi tình huống sau đây là đúng.
   a. Cả hai gia đình đều sẽ hưởng lợi khi nhà Hatfield tập trung nuôi gà, và nhà McCoy tập trung trồng bắp, sau đó hai gia đình trao đổi sản phẩm.
   b. Cả hai gia đình đều sẽ hưởng lợi khi nhà McCoy tập trung nuôi gà, nhà Hatfield tập trung trồng bắp, và sau đó hai gia đình trao đổi sản phẩm.
8. Các tình huống nào sau đây mô tả trạng thái cân bằng, tình huống nào không cân bằng? Nếu tình huống đã cho không cân bằng thì trạng thái cân bằng sẽ như thế nào?
   a. Nhiều người thường đi làm từ vùng ngoại ô đến trung tâm thành phố Pleasantville. Do tắc nghẽn giao thông nên thường mất 30 phút nếu đi bằng đường cao tốc, nhưng chỉ tốn 15 phút nếu đi theo các đường nhỏ.
   b. Tại ngã tư Main và Broadway có hai trạm xăng. Trạm 1 bán một gallon xăng thường giá 3 USD và trạm 2 bán với giá 2,85 USD. Khách hàng có thể được phục vụ ngay lập tức ở trạm 1 nhưng phải xếp hàng dài chờ nếu đến trạm xăng thứ 2.
   c. Tất cả sinh viên học môn "Kinh tế học đại cương" đều phải tham dự một buổi học nhóm hàng tuần. Năm nay có hai nhóm A và B, học cùng lúc trong các lớp học nhập chung và được dạy bởi những giáo viên có năng lực tương đương nhau. Nhóm A luôn quá đông, sinh viên thậm chí còn ngồi trên sàn để học và thường không thể nhìn thấy trên bảng viết gì. Trong khi đó nhóm B lại có rất nhiều chỗ trống.
9. Trong mỗi trường hợp sau, hãy giải thích liệu tình huống đó có hiệu quả hay không. Nếu tình huống đó không hiệu quả thì tại sao lại như vậy? Cần phải thực hiện những hành động gì để khiến tình huống trở nên hiệu quả?
   a. Tiền điện đã được tính luôn trong giá thuê phòng ký túc xá. Một số sinh viên sống trong ký túc xá để đèn sáng, không tắt máy vi tính, và mở các thiết bị khi họ rời phòng.
   b. Mặc dù cùng mất một mức chi phí như nhau để chuẩn bị, nhưng nhà ăn tại ký túc xá luôn phục vụ rất nhiều món ăn mà sinh viên không thích, ví dụ như đậu hũ hầm, và quá ít các món ăn mà sinh viên thích, như gà tây nướng với sốt.
   c. Số lượng sinh viên đăng ký một môn học cụ thể đã vượt quá số chỗ học. Một số sinh viên cần học môn này để hoàn thành bằng cấp không thể có chỗ đăng ký, trong khi các sinh viên khác chỉ chọn đây là môn học tự chọn lại đăng ký được.
10. Hãy thảo luận tính hiệu quả và công bằng của mỗi chính sách sau. Bạn lựa chọn như thế nào về việc cân bằng tính hiệu quả và tính công bằng ở những chính sách này?
   a. Chính phủ tài trợ toàn bộ học phí cho toàn bộ sinh viên theo học bất kỳ ngành nào mà họ muốn.
   b. Khi người dân thất nghiệp, chính phủ trợ cấp thất nghiệp cho đến khi họ tìm được công việc mới.
11. Chính phủ thường đặt ra những chính sách nhất định nhằm khuyến khích các hành vi mà họ mong muốn ở người dân. Với mỗi chính sách sau đây, hãy cho biết chính phủ muốn khuyến khích động lực gì và hành vi nào. Ở mỗi tình huống, tại sao bạn lại cho rằng chính phủ muốn thay đổi hành vi của người dân, thay vì cho phép các hành vi đó được xác định bởi các lựa chọn cá nhân?
   a. Mỗi gói thuốc lá chịu thuế 5 USD
   b. Chính phủ trả cho cha mẹ 100 USD khi đưa con đi tiêm phòng bệnh sởi
   c. Chính phủ trả tiền cho sinh viên đại học dạy kèm cho các em nhỏ trong những gia đình có thu nhập thấp
   d. Chính phủ đánh thuế lên lượng không khí ô nhiễm mà một công ty thải ra

12. Trong mỗi tình huống sau, hãy giải thích sự can thiệp của chính phủ có thể giúp cải thiện phúc lợi xã hội bằng cách thay đổi động lực của người dân như thế nào? Trong trường hợp nào thì thị trường đi sai hướng?

    a. Ô nhiễm từ khí thải giao thông đã đạt đến mức ảnh hưởng đến sức khỏe

    b. Mọi người ở Woodville sẽ được hưởng lợi nếu lắp đặt đèn đường trong thị trấn. Nhưng không có người dân nào sẵn sàng bỏ tiền ra để lắp đặt đèn đường ở phía trước nhà mình, vì không thể lấy lại được chi phí bằng cách tính phí các cư dân khác đã nhận được lợi ích từ đèn đường đó.

13. Năm 2010, Bộ trưởng Tài chính Tim Geithner đã cho xuất bản một bài báo bảo vệ các chính sách của chính phủ. Trong đó ông viết: "Cuộc khủng hoảng bắt đầu cuối năm 2007 là cực kỳ nghiêm trọng. Nhưng chúng tôi đã nỗ lực thực hiện các hành động thúc đẩy nền kinh tế nhằm ngăn chặn những cú rơi tự do, ngăn chặn những thiệt hại tồi tệ hơn và đưa nền kinh tế hồi phục trở lại". Có hai trong số ba nguyên tắc nào của tương tác trên toàn nền kinh tế đã được sử dụng trong mệnh đề trên?

14. Vào tháng 8 năm 2007, một sự sụt giảm mạnh trong thị trường nhà ở tại Mỹ đã làm giảm thu nhập của nhiều người làm việc trong ngành xây dựng. Một tin tức trên tờ *Wall Street Journal* đã cho biết rằng việc kinh doanh chuyển tiền của Walmart có thể bị ảnh hưởng vì nhiều công nhân xây dựng là người Hispanic (người Mỹ gốc Tây Ban Nha hoặc gốc Latin – ND) thường xuyên gửi một phần tiền lương về cho người thân trong nước qua Walmart. Với thông tin này, hãy sử dụng một trong các nguyên tắc của sự tương tác trên toàn nền kinh tế để theo dõi một chuỗi các liên kết giải thích việc giảm chi tiêu mua nhà của nước Mỹ có thể ảnh hưởng như thế nào đến hiệu suất của nền kinh tế Mexico.

15. Năm 2012, cơn bão Sandy đã gây thiệt hại nặng nề lên vùng đông bắc nước Mỹ. Hàng chục ngàn người đã mất nhà cửa và tài sản. Thậm chí những người không bị ảnh hưởng trực tiếp bởi trận bão cũng bị thiệt hại vì kinh doanh bị trì trệ và công việc bị rơi vào khủng hoảng. Hãy sử dụng một trong những nguyên tắc của sự tương tác trên toàn nền kinh tế để giải thích sự can thiệp của chính phủ có thể giúp ích gì cho tình huống này

16. Trong suốt cuộc Đại Suy thoái, thức ăn bị bỏ đến thối rữa trên các cánh đồng; và các cánh đồng đã từng được canh tác rất nhiều đã bị bỏ hoang. Hãy sử dụng một trong những nguyên tắc của sự tương tác trên toàn nền kinh tế để giải thích lý do điều đó xảy ra.

CÁC MÔ HÌNH KINH TẾ: SỰ ĐÁNH ĐỔI VÀ THƯƠNG MẠI

CHƯƠNG

2

Nội dung chính:

- Tại sao các **mô hình** – là hình ảnh minh họa đã được đơn giản hóa của thực tế - đóng vai trò quyết định trong kinh tế học
- Hai mô hình đơn giản nhưng quan trọng: đường giới hạn khả năng sản xuất và **lợi thế so sánh**
- **Biểu đồ dòng chu chuyển**, minh họa sơ lược của nền kinh tế
- Sự khác biệt giữa **kinh tế học thực chứng**, giúp phân tích cách thức hoạt động của nền kinh tế, và **kinh tế học chuẩn tắc**, giúp đưa ra chính sách kinh tế
- Khi nào các chuyên gia kinh tế có quan điểm thống nhất và tại sao đôi khi họ bất đồng ý kiến

TỪ KITTY HAWK ĐẾN DREAMLINER



Mô hình của anh em nhà Wright đã giúp chế tạo các máy bay hiện đại, bao gồm cả máy bay Dreamliner

Tháng 12 năm 2009, máy bay mới nhất của Boeing, máy bay Dreamliner 787, đã bay chuyến thử nghiệm đầu tiên trong ba giờ. Đó là một thời khắc lịch sử: Dreamliner là kết quả của một cuộc cách mạng trong lĩnh vực khí động học – đó là một máy bay siêu hiệu quả được thiết kế để cắt giảm chi phí hoạt động, là máy bay đầu tiên sử dụng các vật liệu composite siêu nhẹ.

Để đảm bảo Dreamliner đủ nhẹ và tận dụng khí động lực, người ta đã thực hiện hơn 15.000 giờ kiểm tra trong hầm gió. Các bài kiểm tra này đã mang đến những thay đổi thiết kế tinh vi để cải thiện hiệu suất, giúp tiết kiệm nhiên liệu thêm 20% và ít gây ô nhiễm 20% so với các máy bay chở khách hiện có.

Chuyến bay đầu tiên của Dreamliner là một bước tiến ngoạn mục từ hành trình ban sơ của anh em nhà Wright, những người làm ra máy bay có động cơ đầu tiên thành công ở Kitty Hawk, Bắc Carolina. Các kỹ sư của Boeing - và tất cả các kỹ sư hàng không – đều phải mang ơn các nhà phát minh này: Wilbur và Orville Wright.

Điều thể hiện tầm nhìn xa của anh em nhà Wright là phát minh của họ về hầm gió, một phòng thí nghiệm giúp họ thử nghiệm nhiều thiết kế khác nhau cho cánh quạt và bộ điều khiển. Việc thí nghiệm với một máy bay mô hình, bên trong hầm gió có kích thước của một thùng hàng, đã giúp anh em nhà Wright có kiến thức để thực hiện những chuyến bay với thiết bị bay nặng-hơn-không-khí.

Một chiếc máy bay mô hình bên trong thùng hàng hay một mô hình thu nhỏ của Dreamliner bên trong hầm gió Transonic hiện đại bậc nhất của Boeing đều không giống với một chiếc máy bay trong thực tế. Nhưng đó là một *mô hình* rất hữu ích về một máy bay - một hình ảnh minh họa đã được đơn giản hóa của thực tế, nhưng được sử dụng để trả lời những câu hỏi quan trọng, chẳng hạn như một hình dạng cánh máy bay nhất định, ở một tốc độ nhất định, sẽ tạo được độ nâng bao nhiêu.

Không cần phải nói, thử nghiệm thiết kế máy bay trong một hầm gió rẻ hơn và an toàn hơn so với việc xây dựng một phiên bản đầy đủ và hy vọng nó sẽ bay được. Khái quát hơn, các *mô hình* đóng vai trò quyết định trong hầu hết các lĩnh vực nghiên cứu khoa học – bao gồm cả kinh tế học.

Trên thực tế, bạn có thể nói rằng lý thuyết kinh tế chủ yếu bao gồm một tập hợp các mô hình, một loạt các hình ảnh minh họa được đơn giản hóa của thực tại kinh tế, cho phép chúng ta hiểu nhiều vấn đề kinh tế khác nhau.

Trong chương này, chúng ta sẽ xem xét 2 mô hình kinh tế khá quan trọng và cũng minh họa tại sao các mô hình này rất hữu ích. Ở cuối chương, chúng ta sẽ xem xét cách thức các chuyên gia kinh tế thực sự sử dụng các mô hình trong nghiên cứu của họ.

Các mô hình trong kinh tế học: Một số ví dụ quan trọng

Mô hình (model) là một hình ảnh minh họa bất kỳ được đơn giản hóa của thực tế và được sử dụng để hiểu rõ hơn các tình huống thực tế. Nhưng làm thế nào chúng ta tạo ra được một hình ảnh minh họa được đơn giản hóa (simplified representation) của một tình huống kinh tế?

Một khả năng là tìm kiếm hoặc tạo ra một phòng thí nghiệm nền kinh tế thực nhưng được đơn giản hóa, một dạng *hầm gió* của các chuyên gia kinh tế. Ví dụ, các chuyên gia kinh tế quan tâm đến vai trò kinh tế của tiền đã nghiên cứu hệ thống trao đổi được phát triển trong các trại tù binh trong Thế chiến II, trong đó thuốc lá đã được chấp nhận rộng rãi như một hình thức thanh toán, ngay cả với những tù nhân không hút thuốc.

Một khả năng khác là mô phỏng hoạt động của nền kinh tế trên máy tính. Ví dụ, khi đề xuất các thay đổi trong luật thuế, các quan chức chính phủ sử dụng các *mô hình thuế* - các chương trình máy tính toán học đồ sộ - để đánh giá việc các thay đổi chính sách được đề xuất sẽ ảnh hưởng như thế nào đến nhiều người khác nhau.

Các mô hình đóng vai trò quan trọng vì tính đơn giản của chúng cho phép các chuyên gia kinh tế tập trung vào những tác động của một sự thay đổi tại một thời điểm. Các mô hình cho phép chúng ta giữ nguyên mọi thứ khác không đổi, và nghiên cứu một thay đổi sẽ ảnh hưởng như thế nào đến kết quả kinh tế tổng thể. Vì vậy, một giả định quan trọng khi xây dựng các mô hình kinh tế là **giả định các yếu tố khác không đổi (*other things equal* assumption)**, có nghĩa là tất cả các yếu tố liên quan khác không thay đổi.

Nhưng không phải lúc nào bạn cũng có thể tìm thấy hoặc tạo ra một phiên bản quy mô nhỏ của toàn bộ nền kinh tế, và một chương trình máy tính thì phụ thuộc rất nhiều vào dữ liệu đầu vào. (Các lập trình viên máy tính hay nói rằng: "bạn đưa rác thải vào thì bạn sẽ nhận lại rác thải"). Trong nhiều trường hợp, hình thức hiệu quả nhất của việc xây dựng mô hình kinh tế là xây dựng "các thí nghiệm của tư duy" (thought experiment): các phiên bản được đơn giản hóa mang tính giả thuyết của những tình huống thực tế.

Trong Chương 1, chúng tôi đã minh họa khái niệm trạng thái cân bằng (equilibrium) với ví dụ về việc các khách hàng tại một siêu thị sẽ tự sắp xếp lại hàng như thế nào khi có thêm một quầy tính tiền mới mở ra. Mặc dù chúng tôi không nêu rõ, nhưng đây chính là ví dụ về một mô hình đơn giản - một siêu thị tưởng tượng, trong đó nhiều chi tiết đã bị bỏ qua. (Ví dụ như chúng ta sẽ không cần quan tâm đến việc khách hàng mua những mặt hàng gì!). Mô hình đơn giản này có thể được sử dụng để trả lời một câu hỏi "nếu như" (what if): nếu như lại có một quầy tính tiền khác được mở thêm, thì sao?

Mô hình là một hình ảnh minh họa được đơn giản hóa của thực tế, được sử dụng để hiểu rõ hơn các tình huống thực tế.

Giả định các yếu tố khác không đổi có nghĩa là tất cả các yếu tố liên quan khác không thay đổi.

Như câu chuyện về quầy tính tiền cho thấy, chúng ta thường có thể mô tả và phân tích một mô hình kinh tế hữu ích bằng ngôn ngữ cực kỳ đơn giản. Tuy nhiên, vì phần lớn kinh tế học liên quan đến sự thay đổi về số lượng – ví dụ như giá của một sản phẩm, số lượng sản phẩm đã sản xuất, hoặc số lượng công nhân được tuyển dụng – nên các chuyên gia kinh tế thường nhận thấy rằng sử dụng một ít công cụ toán học có thể

giúp làm rõ vấn đề hơn. Cụ thể như một ví dụ số liệu, một phương trình đơn giản, hay một đồ thị có thể là điểm mấu chốt giúp chúng ta hiểu về một khái niệm kinh tế học.

Cho dù là dưới hình thức nào, một mô hình kinh tế tốt có thể là một công cụ hỗ trợ kiến thức rất hữu ích. Cách tốt nhất để nắm bắt điểm này là xem xét một số mô hình kinh tế học đơn giản nhưng quan trọng, để xem những mô hình này cho chúng ta biết điều gì.

- Thứ nhất, chúng ta sẽ xem xét đường giới hạn khả năng sản xuất, một mô hình giúp các chuyên gia kinh tế suy nghĩ về việc đánh đổi mà mọi nền kinh tế đều phải đối mặt.
- Sau đó, chúng ta chuyển sang *lợi thế so sánh*, một mô hình làm rõ nguyên tắc lợi ích từ thương mại - giữa các cá nhân và giữa các quốc gia.
- Chúng ta cũng sẽ xem xét các *biểu đồ dòng chu chuyển*, một hình ảnh minh họa giản lược giúp hiểu được dòng tiền, hàng hóa và dịch vụ được dịch chuyển qua các kênh trong nền kinh tế ra sao.

Khi thảo luận về các mô hình này, chúng tôi sẽ sử dụng một số lượng đáng kể các đồ thị để thể hiện các mối quan hệ toán học. Các đồ thị đóng một vai trò quan trọng trong suốt quyển sách này. Nếu bạn đã quen thuộc với cách sử dụng đồ thị thì bạn có thể bỏ qua phần phụ lục của chương này. Phần phụ lục này cung cấp một giới thiệu ngắn gọn về cách sử dụng đồ thị trong kinh tế học. Nếu bạn chưa quen thuộc thì đây sẽ là thời điểm tốt để học hỏi điều đó.

Sự đánh đổi: Đường giới hạn khả năng sản xuất

Nguyên tắc đầu tiên của kinh tế học được giới thiệu trong Chương 1 là "các nguồn lực đều khan hiếm", và kết quả là bất kỳ nền kinh tế nào - cho dù đó là một nhóm vài chục người săn bắt hái lượm bị cô lập hay 6 tỷ người tạo nên nền kinh tế toàn cầu của thế kỷ 21 – đều phải đối mặt với sự đánh đổi. Cho dù Dreamliner của Boeing nhẹ đến đâu, cho dù dây chuyền lắp ráp của Boeing hiệu quả như thế nào, thì việc sản xuất máy bay Dreamliner vẫn có nghĩa là sử dụng các nguồn lực, khiến người ta không thể sử dụng chúng để sản xuất cái gì khác.

Để suy nghĩ về việc đánh đổi mà bất kỳ nền kinh tế nào cũng phải đối mặt, các chuyên gia kinh tế thường sử dụng mô hình được gọi là đường giới hạn khả năng sản xuất **(production possibility frontier – *PPF*).** Ý tưởng nền tảng của mô hình này nhằm giúp chúng ta hiểu rõ hơn về sự đánh đổi, bằng cách xem xét một nền kinh tế giản lược chỉ sản xuất 2 loại hàng hóa. Sự đơn giản hóa này cho phép chúng ta thể hiện sự đánh đổi trên đồ thị.

Giả sử ở một thời điểm nào đó, Mỹ là một nền kinh tế chỉ có một công ty duy nhất là Boeing và máy bay là sản phẩm duy nhất. Nhưng công ty vẫn còn có lựa chọn nên sản xuất loại máy bay nào – ví dụ như máy bay Dreamliner hay máy bay chở khách nhỏ. Hình 2-1 thể hiện đường giới hạn khả năng sản xuất giả định đại diện cho sự đánh đổi mà nền kinh tế này phải đối mặt. Đường giới hạn – đường thẳng trong đồ thị - thể hiện số lượng tối đa máy bay nhỏ mà Boeing có thể sản xuất mỗi năm *cùng với* số lượng Dreamliner sản xuất mỗi năm, và ngược lại. Nghĩa là, nó trả lời các câu hỏi dưới dạng "Số lượng tối đa máy bay nhỏ mà Boeing có thể sản xuất trong một năm nếu nó cũng đồng thời sản xuất 9 (hoặc 15, hoặc 30) chiếc Dreamliner trong năm đó?".

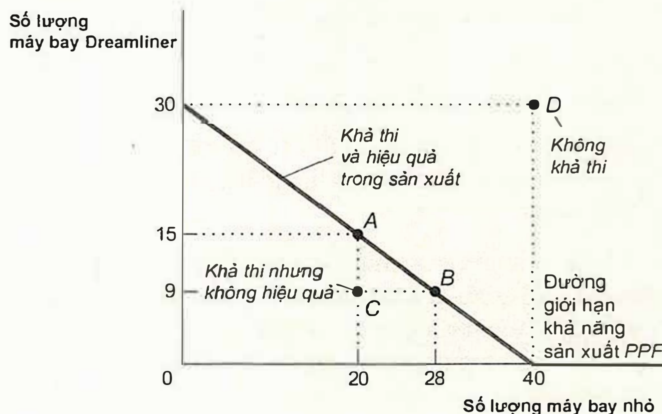
Có một sự khác biệt rất quan trọng giữa các điểm *bên trong* hoặc *nằm trên* đường giới hạn khả năng sản xuất (phần được bôi đậm) với các điểm nằm ở *bên ngoài* đường giới hạn này. Nếu một điểm sản xuất nằm bên trong hoặc nằm trên đường giới hạn – như điểm *C*, nghĩa là trong một năm Boeing sản xuất 20 máy bay nhỏ và 9 Dreamliner – thì điều đó là khả thi. Sau cùng, đường giới hạn cho chúng ta biết rằng nếu Boeing sản xuất 20 máy bay nhỏ, thì họ chỉ có thể sản xuất tối đa 15 chiếc Dreamliner trong năm đó, vì vậy hãng chắc chắn có thể tạo ra 9 chiếc Dreamliner.

Đường giới hạn khả năng sản xuất minh họa sự đánh đổi trong một nền kinh tế giản lược, chỉ sản xuất 2 loại hàng hóa. Đường giới hạn này cho biết số lượng tối đa mà một hàng hóa có thể được sản xuất, nếu biết số lượng sản xuất của hàng hóa kia.

Tuy nhiên, một điểm sản xuất nằm ngoài đường giới hạn – chẳng hạn như điểm sản xuất giả định *D*, nghĩa là Boeing cần sản xuất ra 40 máy bay nhỏ và 30 chiếc Dreamliner – thì điều này là không khả thi. Boeing có thể sản xuất 40 máy bay nhỏ và không có chiếc Dreamliner nào, *hoặc* họ có thể sản xuất 30 chiếc Dreamliner và không có máy bay nhỏ, nhưng hãng không thể sản xuất cả hai loại.

HÌNH 2-1 Đường giới hạn khả năng sản xuất

Đường giới hạn khả năng sản xuất minh họa những sự đánh đổi mà Boeing phải đối mặt trong việc sản xuất hai loại máy bay: Dreamliner và máy bay nhỏ. Đường giới hạn thể hiện số lượng tối đa mà một hàng hóa có thể được sản xuất, khi biết trước số lượng sản xuất của một hàng hóa khác. Ở đây, số lượng tối đa Dreamliner được sản xuất mỗi năm phụ thuộc vào số lượng máy bay nhỏ được sản xuất cùng năm đó, và ngược lại. Năng lực sản xuất khả thi của Boeing được thể hiện bởi phần bên trong hoặc nằm trên đường giới hạn. Việc sản xuất tại điểm *C* là khả thi nhưng không hiệu quả. Điểm *A* và *B* là khả thi và hiệu quả trong sản xuất, còn điểm *D* là không khả thi.



Trong Hình 2-1, đường giới hạn khả năng sản xuất cắt trục hoành tại điểm 40 máy bay nhỏ. Điều này có nghĩa là nếu Boeing dành toàn bộ năng lực để sản xuất máy bay nhỏ, thì họ có thể sản xuất 40 máy bay nhỏ mỗi năm nhưng không có chiếc Dreamliner nào. Đường giới hạn khả năng sản xuất cắt trục tung tại điểm 30 chiếc Dreamliner. Điều này có nghĩa là nếu Boeing dành tất cả năng lực để sản xuất máy bay Dreamliner thì nó có thể sản xuất 30 chiếc Dreamliner mỗi năm, nhưng không có máy bay nhỏ nào.

Hình này cũng thể hiện những sự đánh đổi ít khắc nghiệt hơn. Ví dụ, nếu các nhà quản lý Boeing quyết định chế tạo 20 chiếc máy bay nhỏ trong năm nay, thì họ có thể sản xuất tối đa 15 chiếc Dreamliner; sự lựa chọn sản xuất này được minh họa bởi điểm *A*. Và nếu các nhà quản lý Boeing quyết định sản xuất 28 máy bay nhỏ, thì họ có thể sản xuất được nhiều nhất là 9 chiếc Dreamliner, được thể hiện ở điểm *B*.

Tư duy dưới dạng đường giới hạn khả năng sản xuất giúp đơn giản hóa sự phức tạp của thực tế. Nền kinh tế Mỹ trong thế giới thực sản xuất hàng triệu hàng hóa khác nhau. Thậm chí Boeing cũng có thể sản xuất nhiều hơn hai loại máy bay khác nhau. Tuy nhiên quan trọng là chúng ta nhận ra được rằng: mô hình đã đơn giản hóa này vẫn mang đến cho chúng ta những hiểu biết quan trọng về thế giới thực.

Bằng cách đơn giản hóa thực tế, đường giới hạn khả năng sản xuất giúp chúng ta hiểu được một số khía cạnh của nền kinh tế thực tốt hơn khi không có mô hình: tính hiệu quả, chi phí cơ hội, và tăng trưởng kinh tế.

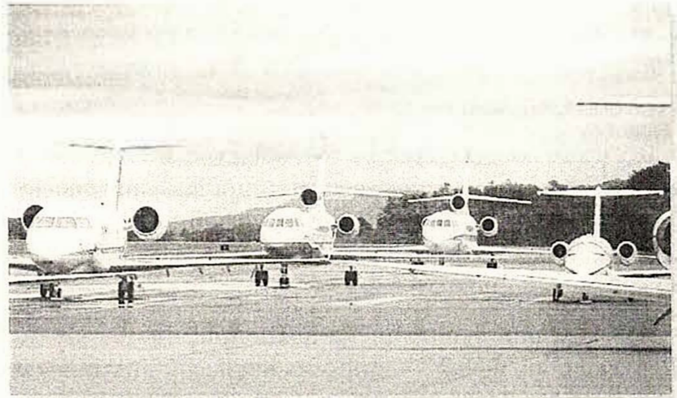
Tính hiệu quả - Trước tiên, đường giới hạn khả năng sản xuất là một cách hay để minh họa khái niệm kinh tế học tổng quát về *tính hiệu quả (efficiency)*. Chúng ta hãy nhớ lại từ chương 1 rằng một nền kinh tế hiệu quả nếu không bỏ lỡ cơ hội nào - không có cách nào để làm cho một số người có lợi hơn mà không làm cho người khác bất lợi hơn.

Một yếu tố quan trọng của tính hiệu quả là không bỏ lỡ cơ hội trong sản xuất - không có cách nào để sản xuất một hàng hóa nhiều hơn mà không sản xuất hàng hóa khác ít đi. Khi năng lực vận hành của Boeing nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất, thì việc sản xuất của họ là hiệu quả. Tại điểm *A*, 15 chiếc Dreamliner là số lượng khả thi tối đa trong trường hợp Boeing cũng cam kết sản xuất 20 máy bay nhỏ; tại điểm *B*, 9 chiếc Dreamliner là con số tối đa có thể được thực hiện cho sự lựa chọn sản xuất 28 máy bay nhỏ; và tương tự như vậy cho các điểm nằm trên đường giới hạn này.

Nhưng giả sử vì một số lý do mà Boeing hoạt động tại điểm *C*, sản xuất 20 máy bay nhỏ và 9 chiếc Dreamliner. Trong trường hợp này, Boeing đang vận hành *kém hiệu quả*: họ có thể sản xuất một số lượng lớn hơn, với cả hai loại máy bay.

Mặc dù chúng tôi đã sử dụng một ví dụ về sự lựa chọn sản xuất của một nền kinh tế chỉ có một công ty và chỉ sản xuất 2 loại hàng hóa để minh họa cho tính hiệu quả và tính kém hiệu quả, những khái niệm này cũng ứng dụng vào nền kinh tế thực, vốn có nhiều công ty và sản xuất nhiều mặt hàng. Nếu toàn bộ nền kinh tế không thể sản xuất nhiều hơn một loại hàng hóa mà không cần giảm bớt số lượng sản xuất của một loại hàng hóa khác - nghĩa là nếu năng lực sản xuất của nó đang nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất – thì chúng ta nói rằng nền kinh tế đó *hiệu quả trong sản xuất.*

Tuy nhiên, nếu nền kinh tế *có thể* sản xuất một số hàng hóa nhiều hơn mà không cần giảm sản xuất các hàng hóa khác - nghĩa là có thể tăng sản lượng của mọi loại hàng hóa - thì nền kinh tế đó không hiệu quả trong sản xuất. Ví dụ, một nền kinh tế có một số lượng lớn lao động thất nghiệp không tự nguyện thì rõ ràng là nền kinh tế đó không hiệu quả trong sản xuất. Rõ ràng đó là một điều không tốt, vì nền kinh tế có thể đã sản xuất được nhiều hàng hóa và dịch vụ hữu ích hơn.



Nền kinh tế với chỉ một công ty trong giả định của chúng ta sẽ là hiệu quả, nếu (1) sản xuất được tối đa số máy bay nhỏ dựa trên số lượng máy bay Dreamliner cần sản xuất đã biết trước, và (2) sản xuất được cả máy bay nhỏ và máy bay Dreamliner mà xã hội muốn tiêu thụ.

Mặc dù đường giới hạn khả năng sản xuất giúp làm rõ việc một nền kinh tế hiệu quả trong sản xuất có ý nghĩa như thế nào, điều quan trọng là chúng ta phải hiểu rằng: hiệu quả trong sản xuất chỉ là *một phần* của những gì toàn thể nền kinh tế cần có để được xem là hiệu quả. Tính hiệu quả cũng đòi hỏi nền kinh tế phân bổ nguồn lực để người tiêu dùng được hưởng lợi tốt nhất có thể. Nếu một nền kinh tế thực hiện được điều này, chúng ta nói rằng nền kinh tế đó *hiệu quả trong phân bổ, phân phối (allocation).*

Để xem tại sao tính hiệu quả trong phân phối cũng đóng vai trò quan trọng như tính hiệu quả trong sản xuất, chúng ta hãy chú ý rằng các điểm *A* và *B* trong Hình 2-1 đều đại diện cho những tình huống trong đó nền kinh tế hiệu quả trong sản xuất, vì trong mỗi trường hợp, người ta đều không thể sản xuất nhiều hàng hóa này hơn mà không sản xuất ít hàng hóa khác đi. Nhưng từ quan điểm của xã hội thì hai tình huống này có thể không mang lại lợi ích giống nhau. Giả sử rằng xã hội thích có nhiều máy bay nhỏ hơn và muốn có ít Dreamliner hơn tình trạng ở điểm *A*; ví dụ như xã hội thích có 28 máy bay nhỏ và 9 Dreamliner hơn, nghĩa là tương ứng với điểm *B*. Trong trường hợp này, điểm *A* không hiệu quả trong phân phối theo quan điểm của toàn bộ nền kinh tế, vì xã hội muốn Boeing sản xuất tại điểm *B* hơn là tại điểm *A*.

Ví dụ này thể hiện tính hiệu quả cho toàn bộ nền kinh tế đòi hỏi phải có *cả* hiệu quả trong sản xuất và hiệu quả trong phân phối: để có hiệu quả, một nền kinh tế phải sản xuất mỗi hàng hóa càng nhiều càng tốt sau khi đã tính đến phần cần sản xuất của hàng hóa khác, và nó phải sản xuất được một bộ hỗn hợp hàng hóa mà mọi người muốn tiêu thụ. Ngoài ra, nền kinh tế cũng phải phân phối những hàng hóa đó cho đúng người: một nền kinh tế phân phối máy bay nhỏ cho các hãng hàng không quốc tế và cung cấp máy bay Dreamliner cho các hãng hàng không phục vụ các sân bay nhỏ vùng nông thôn thì rõ ràng là không hiệu quả.

Trong thế giới thực, các nền kinh tế chỉ huy, như tại Liên Xô cũ, nổi tiếng về tính kém hiệu quả trong phân phối. Ví dụ như người tiêu dùng rất thường xuyên thấy các cửa hàng trữ nhiều mặt hàng ít người muốn, nhưng lại thiếu những mặt hàng cơ bản như xà bông và giấy vệ sinh.

Chi phí cơ hội -Đường giới hạn khả năng sản xuất cũng nhắc chúng ta về một vấn đề cơ bản là chi phí thực sự của một sản phẩm bất kỳ không phải là số tiền bỏ ra để mua nó, mà là những gì cần phải mất đi để có được sản phẩm đó – *chi phí cơ hội (opportunity cost).* Ví dụ, nếu Boeing quyết định thay đổi sản xuất từ điểm *A* sang điểm *B*, hãng sẽ sản xuất thêm 8 máy bay nhỏ, nhưng sản xuất ít đi 6 chiếc Dreamliner. Vì vậy, chi phí cơ hội của 8 máy bay nhỏ là 6 chiếc Dreamliner – hãng phải bỏ đi 6 Dreamliner để sản xuất thêm 8 máy bay nhỏ. Điều này có nghĩa là mỗi máy bay nhỏ có chi phí cơ hội là 6/8 = 3/4 của một chiếc Dreamliner.

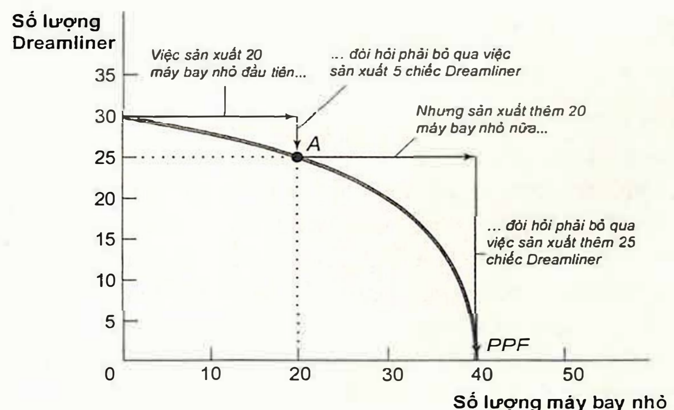
Có phải chi phí cơ hội của một máy bay nhỏ tính theo máy bay Dreamliner luôn giống nhau không, bất kể số lượng sản xuất của mỗi loại? Trong ví dụ trên Hình 2-1, câu trả lời là có. Nếu Boeing tăng sản xuất máy bay nhỏ từ 28 lên 40 thì số lượng Dreamliner sản xuất giảm từ 9 xuống 0. Vì vậy, chi phí cơ hội của Boeing để sản xuất thêm một máy bay nhỏ là 9/12 = 3/4 của một chiếc Dreamliner, tức là cũng giống như khi Boeing tăng sản xuất máy bay nhỏ từ 20 lên 28 chiếc.

Tuy nhiên, trong ví dụ này, việc chi phí cơ hội của một máy bay nhỏ tính theo đơn vị Dreamliner luôn bằng nhau thật ra bắt nguồn từ một giả định của chúng tôi, một giả định phản ánh cách vẽ của hình 2-1. Cụ thể là bất cứ khi nào giả định rằng chi phí cơ hội của một đơn vị bổ sung của một hàng hóa không thay đổi bất kể hỗn hợp hàng sản xuất như thế nào, thì đường giới hạn khả năng sản xuất là một đường thẳng.

Hơn nữa, như bạn có thể đã đoán được, độ dốc của đường thẳng giới hạn khả năng sản xuất bằng với chi phí cơ hội – chính xác hơn là chi phí cơ hội của hàng hóa ở trục hoành tính theo đơn vị của hàng hóa ở trục tung. Trong hình 2-1, đường giới hạn khả năng sản xuất có *độ dốc không đổi* là -3/4, ngụ ý rằng Boeing phải đối mặt với một *chi phí cơ hội không đổi* là một máy bay nhỏ bằng 3/4 của một Dreamliner. (Vui lòng xem cách tính độ dốc của một đường thẳng trong phụ lục của chương này). Đây là trường hợp đơn giản nhất, nhưng mô hình đường giới hạn khả năng sản xuất cũng có thể được sử dụng để xem xét các tình huống trong đó chi phí cơ hội thay đổi khi hỗn hợp các sản phẩm thay đổi.

HÌNH 2-2 Chi phí cơ hội gia tăng

Hình dạng đường cong của đường giới hạn khả năng sản xuất phản ánh chi phí cơ hội tăng lên. Trong ví dụ này, để sản xuất 20 máy bay nhỏ đầu tiên, Boeing phải bỏ qua việc sản xuất 5 chiếc Dreamliner. Nhưng để sản xuất thêm 20 máy bay nhỏ nữa, Boeing phải bỏ qua việc sản xuất thêm 25 chiếc Dreamliner.



Hình 2-2 minh hoạ một giả định khác, một trường hợp mà Boeing phải đối mặt với *chi phí cơ hội gia tăng*. Trong trường hợp này, Boeing càng sản xuất nhiều máy bay nhỏ thì càng tốn kém hơn, nghĩa là phải bỏ ra nhiều chi phí cơ hội hơn, xét theo số máy bay Dreamliner không được sản xuất. Và điều ngược lại cũng đúng: Boeing càng sản xuất nhiều máy bay Dreamliner thì càng tốn kém hơn, nghĩa là phải bỏ qua nhiều máy bay nhỏ hơn. Ví dụ, để tăng sản lượng máy bay nhỏ từ 0 lên 20, Boeing đã phải từ bỏ sản xuất 5 chiếc Dreamliner. Như vậy, chi phí cơ hội của 20 máy bay

nhỏ là 5 máy bay Dreamliner. Nhưng để tăng sản lượng máy bay nhỏ lên 40 - nghĩa là, để sản xuất thêm 20 máy bay nhỏ - hãng phải bỏ qua việc sản xuất thêm 25 máy Dreamliner, một chi phí cơ hội cao hơn rất nhiều. Bạn có thể thấy trong hình 2-2, khi chi phí cơ hội tăng dần chứ không còn là hằng số, thì đường giới hạn khả năng sản xuất sẽ là một đường cong chứ không phải đường thẳng.

Mặc dù việc giả định đơn giản rằng đường giới hạn khả năng sản xuất là một đường thẳng thường hữu ích, nhưng các chuyên gia kinh tế tin rằng trong thực tế, chi phí cơ hội thường gia tăng. Khi chỉ sản xuất một số lượng nhỏ hàng hóa, chi phí cơ hội để sản xuất ra sản phẩm đó tương đối thấp vì nền kinh tế chỉ cần sử dụng những nguồn lực đặc biệt phù hợp cho việc sản xuất hàng hóa đó.

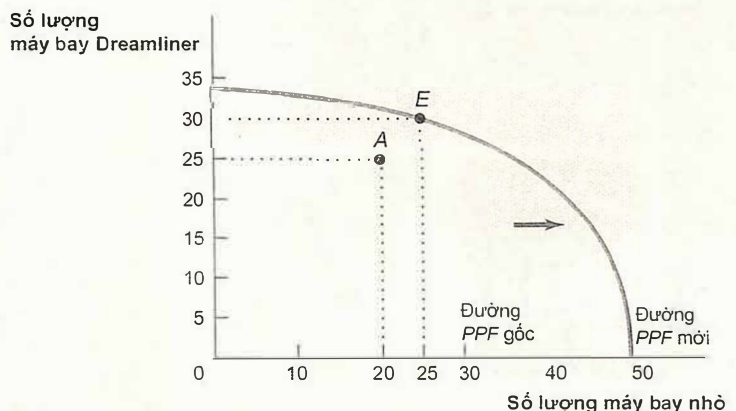
Ví dụ, nếu một nền kinh tế chỉ trồng một lượng bắp nhỏ, phần bắp đó có thể được trồng ở những nơi đất và khí hậu hoàn hảo cho việc trồng bắp nhưng kém thích hợp để trồng bất cứ thứ gì khác, chẳng hạn như lúa mì. Vì vậy việc trồng bắp bắp chỉ liên quan đến việc bỏ qua một phần nhỏ sản lượng lúa mì tiềm năng. Tuy nhiên, một khi nền kinh tế trồng rất nhiều bắp, phần đất phù hợp với lúa mì nhưng không quá tuyệt vời đối với bắp vẫn phải được sử dụng để sản xuất bắp. Kết quả là việc sản xuất thêm bắp khiến cho nền kinh tế đó phải hy sinh đáng kể việc sản xuất thêm lúa mì. Nói cách khác, khi một loại hàng hóa được sản xuất càng nhiều thì chi phí cơ hội của nó thường tăng lên, vì đầu vào phù hợp được sử dụng hết và thay vào đó phải sử dụng các đầu vào ít thích nghi hơn.

Tăng trưởng kinh tế - Cuối cùng, đường giới hạn khả năng sản xuất giúp chúng ta hiểu ý nghĩa của *tăng trưởng kinh tế (economic growth)*. Trong chương 1, chúng ta đã định nghĩa khái niệm tăng trưởng kinh tế là *khả năng gia tăng của nền kinh tế trong việc sản xuất ra hàng hóa và dịch vụ*. Như chúng ta đã thấy, tăng trưởng kinh tế là một trong những đặc điểm cơ bản của nền kinh tế thực. Nhưng chúng ta có thật sự đúng khi nói rằng nền kinh tế phát triển theo thời gian hay không? Nói cho cùng, mặc dù nền kinh tế Mỹ sản xuất được nhiều thứ hơn so với một thế kỷ trước, nó lại tạo ra ít hơn những thứ khác - ví dụ như các toa xe ngựa. Nói cách khác, việc sản xuất của nhiều loại hàng hóa thực sự đi xuống. Vậy làm thế nào chúng ta có thể nói chắc chắn rằng nền kinh tế nói chung đã phát triển?

Câu trả lời được minh họa trong hình 2-3, trong đó chúng tôi đã vẽ hai đường giới hạn khả năng sản xuất giả định cho nền kinh tế. Chúng tôi đã giả định một lần nữa rằng tất cả mọi người trong nền kinh tế đều làm việc cho Boeing, và do đó, nền kinh tế chỉ sản xuất được hai loại hàng hóa là máy bay Dreamliner và máy bay nhỏ. Bạn hãy chú ý hai đường cong được lồng vào nhau như thế nào, với "đường *PPF* gốc" nằm hoàn toàn bên trong đường có tên gọi "đường *PPF* mới". Bây giờ chúng ta có thể nhìn thấy bằng đồ thị những gì chúng ta gọi là tăng trưởng kinh tế: tăng trưởng kinh tế có nghĩa là *mở rộng khả năng sản xuất của nền kinh tế*; nghĩa là nền kinh tế có thể sản xuất tất cả mọi thứ nhiều hơn.

HÌNH 2-3 **Tăng trưởng kinh tế**

Tăng trưởng kinh tế dẫn đến một sự dịch chuyển ra bên ngoài của đường giới hạn khả năng sản xuất (*PPF*), vì khả năng sản xuất được mở rộng. Giờ đây, nền kinh tế có thể tạo ra được tất cả mọi thứ nhiều hơn. Ví dụ như nếu sản xuất ban đầu ở điểm *A* (25 Dreamliner và 20 máy bay nhỏ), thì tăng trưởng kinh tế có nghĩa là nền kinh tế có thể chuyển sang điểm *E* (30 Dreamliner và 25 máy bay nhỏ).



Ví dụ, nếu nền kinh tế ban đầu sản xuất tại điểm *A* (25 Dreamliner và 20 máy bay nhỏ), tăng trưởng kinh tế có nghĩa là nền kinh tế có thể chuyển dịch sang điểm *E* (30 Dreamliner và 25 máy bay nhỏ). Điểm *E* nằm ngoài đường giới hạn ban đầu; do đó trong mô hình đường giới hạn khả năng sản xuất, tăng trưởng được thể hiện như là một sự dịch chuyển ra bên ngoài của đường giới hạn.

Điều gì có thể khiến đường giới hạn khả năng sản xuất dịch chuyển ra bên ngoài? Về cơ bản, có hai nguồn tăng trưởng kinh tế. Một là sự tăng trưởng của các **yếu tố sản xuất (factor of production)** trong nền kinh tế, đó là các nguồn lực được sử dụng để sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Các chuyên gia kinh tế thường sử dụng thuật ngữ *yếu tố sản xuất* để chỉ một nguồn tài nguyên không được sử dụng hết trong sản xuất. Ví dụ như trong sản xuất máy bay truyền thống, công nhân sử dụng máy tán đinh để kết nối các tấm kim loại khi xây dựng thân máy bay: công nhân và máy tán đinh là những yếu tố sản xuất, nhưng đinh tán và các tấm kim loại thì không phải. Một khi đã sản xuất xong một thân máy bay, công nhân và máy tán đinh có thể được sử dụng để làm một thân máy bay khác, nhưng các tấm kim loại và đinh tán được sử dụng để làm thân máy bay này thì không thể được sử dụng để tạo ra một thân máy bay nào khác!

Nói chung, các yếu tố chính của sản xuất là nguồn tài nguyên đất đai, lao động, nguồn vốn vật chất và nguồn vốn con người. Đất đai là nguồn tài nguyên từ tự nhiên; lao động là tập hợp những người lao động trong nền kinh tế; nguồn vốn vật chất đề cập đến các nguồn lực được tạo ra như máy móc và các tòa nhà; và nguồn nhân lực muốn nói đến các thành tựu giáo dục và kỹ năng của lực lượng lao động, giúp nâng cao năng suất lao động. Tất nhiên, mỗi điểm được đề cập này thực sự là một loại nguồn lực chứ không phải là một yếu tố duy nhất: đất ở Bắc Dakota khác với đất ở Florida.

Để xem xét việc thêm vào các yếu tố sản xuất của nền kinh tế dẫn đến tăng trưởng kinh tế như thế nào, chúng ta giả sử rằng Boeing xây dựng một xưởng sản xuất máy bay khác, cho phép công ty tăng số lượng máy bay có thể sản xuất trong một năm – là máy bay nhỏ, hoặc Dreamliner, hoặc cả hai. Nhà sản xuất máy bay mới là một yếu tố sản xuất, là nguồn tài nguyên mà Boeing có thể sử dụng để gia tăng sản lượng hàng năm. Chúng ta không thể nói được Boeing sẽ sản xuất thêm bao nhiêu chiếc máy bay mỗi loại; đó là quyết định thuộc về cấp quản lý, cái sẽ phụ thuộc nhu cầu của khách hàng và nhiều thứ khác. Nhưng chúng ta có thể nói rằng đường giới hạn khả năng sản xuất của Boeing đã dịch chuyển ra ngoài, vì hiện nay họ có thể sản xuất nhiều máy bay nhỏ hơn mà không cần giảm số lượng Dreamliner, hoặc có thể sản xuất nhiều Dreamliner mà không làm giảm số lượng sản xuất máy bay nhỏ.

Một nguồn tăng trưởng kinh tế khác là tiến bộ trong **công nghệ (technology)**, phương tiện kỹ thuật để sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Vật liệu composite đã được sử dụng trong một số bộ phận của máy bay trước khi Boeing Dreamliner được phát triển. Nhưng các kỹ sư của Boeing nhận ra rằng việc làm toàn bộ máy bay bằng vật liệu composite sẽ mang lại thêm nhiều lợi thế lớn. Máy bay sẽ nhẹ hơn, mạnh hơn, và có khí động học tốt hơn một chiếc máy bay được làm theo cách truyền thống. Vì vậy, nó sẽ bay được đường dài hơn, chở được nhiều người hơn, và sử dụng ít nhiên liệu hơn, ngoài ra còn có thể duy trì áp suất cabin cao hơn. Vì thế thực sự thì sự đổi mới của Boeing – làm toàn bộ máy bay từ vật liệu composite – là một phương pháp để làm ra được nhiều hơn với một nguồn tài nguyên nhất định bất kỳ, đẩy đường giới hạn khả năng sản xuất ra xa.



Bốn yếu tố sản xuất: đất đai, lao động, vốn vật chất và vốn nhân lực

Vì công nghệ máy bay được cải tiến đã đẩy đường giới hạn khả năng sản xuất ra xa, nó đã giúp nền kinh tế có thể sản xuất mọi thứ nhiều hơn, không chỉ là máy bay và du lịch hàng không. Trong 30 năm qua, những tiến bộ công nghệ lớn nhất đã diễn ra trong ngành công nghệ thông tin, chứ không phải trong ngành xây dựng hoặc dịch vụ thực phẩm. Tuy nhiên, người Mỹ đã chọn mua nhà lớn hơn và đi ăn ngoài nhiều hơn trước đây, chính là do sự tăng trưởng của nền kinh tế đã giúp họ có thể làm như vậy.

Yếu tố sản xuất là các nguồn lực được sử dụng để sản xuất hàng hóa và dịch vụ.

Công nghệ là phương tiện kỹ thuật để sản xuất hàng hóa và dịch vụ.

Đường giới hạn khả năng sản xuất là một mô hình đơn giản hóa của một nền kinh tế. Tuy nhiên, nó dạy cho chúng ta những bài học quan trọng về nền kinh tế thực. Nó mang lại cho chúng ta những hiểu biết rõ ràng ban đầu về những gì tạo nên hiệu quả kinh tế, nó minh hoạ khái niệm chi phí cơ hội, và nó chỉ rõ thế nào là tăng trưởng kinh tế.

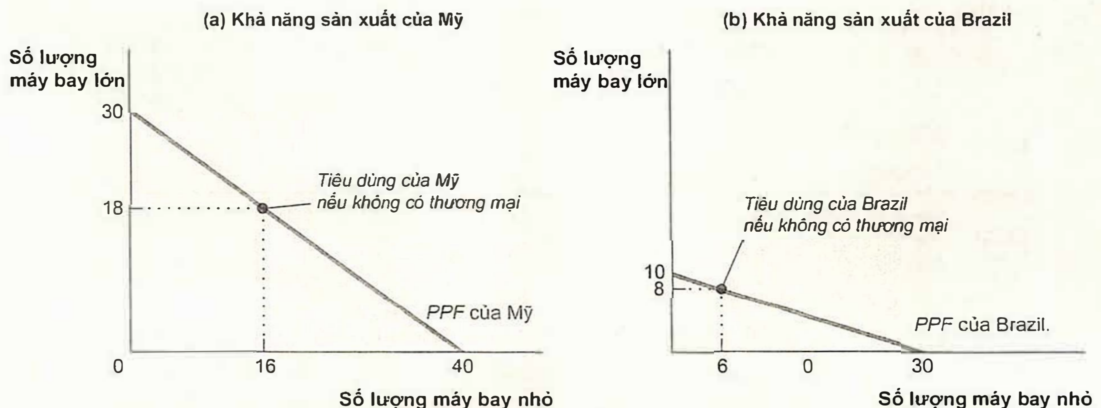
Lợi thế so sánh và lợi ích từ thương mại

Trong số 12 nguyên tắc của kinh tế học được mô tả trong Chương 1, có nguyên tắc *lợi ích từ việc trao đổi (gains from trade)* – là lợi ích song phương mà các cá nhân có thể đạt được bằng cách chuyên làm những việc khác nhau và giao dịch với nhau. Minh họa thứ hai của chúng tôi về một mô hình kinh tế học là một mô hình lợi ích từ thương mại đặc biệt hữu ích – thương mại dựa trên *lợi thế so sánh*.

Một trong những hiểu biết quan trọng nhất trong toàn bộ kinh tế học là đạt lợi ích từ trao đổi sản phẩm – rằng bạn nên sản xuất những thứ mà bạn đặc biệt giỏi và mua từ người khác những thứ mà bạn không giỏi sản xuất. Điều này sẽ đúng ngay cả khi bạn có thể sản xuất tất cả mọi thứ cho chính mình: ngay cả khi một bác sĩ phẫu thuật não xuất sắc cũng *có thể* sửa vòi nước bị nhỏ giọt ở nhà, việc gọi một thợ sửa ống nước chuyên nghiệp vẫn là một ý tưởng tốt hơn.

Chúng ta có thể mô hình hóa *lợi ích từ việc trao đổi* bằng cách nào? Hãy xem lại ví dụ về máy bay và một lần nữa tưởng tượng rằng Mỹ là một nền kinh tế chỉ có một công ty, trong đó mọi người làm việc cho hãng Boeing chuyên sản xuất máy bay. Tuy nhiên, bây giờ chúng ta giả định rằng Mỹ có khả năng giao thương với Brazil - một nền kinh tế cũng chỉ có một công ty khác, trong đó mọi người làm việc cho công ty máy bay Embraer, trong thực tế là một nhà sản xuất máy bay nhỏ thành công. (Nếu bạn bay từ một thành phố lớn của Mỹ đến thành phố khác, máy bay của bạn có thể là một chiếc Boeing, nhưng nếu bay đến một thành phố nhỏ thì nhiều khả năng là máy bay Embraer).

HÌNH 2-4 Khả năng sản xuất của hai quốc gia



Ở đây, cả Mỹ và Brazil đều có chi phí cơ hội của máy bay nhỏ không đổi, được minh họa bằng một đường giới hạn khả năng sản xuất thẳng. Với Mỹ, mỗi máy bay nhỏ có chi phí cơ hội bằng ¾ máy bay lớn. Brazil có chi phí cơ hội của một máy bay nhỏ bằng ⅓ máy bay lớn

Trong ví dụ này, chỉ có hai sản phẩm được sản xuất là máy bay lớn và mảy bay nhỏ. Cả hai nước đều có thể sản xuất cả hai loại mảy bay. Nhưng như chúng ta sẽ sớm nhận ra, họ có thể đạt lợi ích bằng cách sản xuất những thứ khác nhau và giao thương với nhau. Trong ví dụ này, chúng ta hãy trở lại trường hợp đơn giản hơn về đường giới hạn khả năng sản xuất là đường thẳng. Khả năng sản xuất của Mỹ được thể hiện bằng đường giới hạn khả năng sản xuất trong đồ thị (a) của Hình 2-4, tương tự như đường giới hạn khả năng sản xuất trong Hình 2-1. Theo biểu đồ này, Mỹ có thể sản xuất 40 mảy bay nhỏ nếu không sản xuất máy bay lớn và có thể sản xuất 30 mảy bay lớn nếu không sản xuất máy bay nhỏ. Hãy nhớ lại rằng điều này có nghĩa là độ dốc của đường giới hạn khả năng sản xuất của Mỹ là -3/4: chi phí cơ hội của một máy bay nhỏ là 3/4 máy bay lớn.

BẢNG 2-1 Chi phí cơ hội của máy bay nhỏ và máy bay lớn, tại Mỹ và Brazil

	Chi phí cơ hội của Mỹ		Chi phí cơ hội của Brazil
Một máy bay nhỏ	¾ máy bay lớn	>	⅓ máy bay lớn
Một máy bay lớn	4/3 máy bay nhỏ	<	3 máy bay nhỏ

Đồ thị (b) của Hình 2-4 thể hiện khả năng sản xuất của Brazil. Giống như Mỹ, đường giới hạn khả năng sản xuất của Brazil là một đường thẳng, ngụ ý chi phí cơ hội của một mảy bay nhỏ so với một máy bay lớn không thay đổi. Đường giới hạn khả năng sản xuất của Brazil có một độ dốc không đổi là -1/3. Brazil không thể sản xuất được nhiều như Mỹ: tối đa Brazil có thể sản xuất được 30 máy bay nhỏ hoặc 10 máy bay lớn. Nhưng nước này sản xuất mảy bay nhỏ tương đối tốt hơn Mỹ; trong khi Mỹ phải hy sinh 3/4 máy bay lớn để sản xuất một máy bay nhỏ, thì chi phí cơ hội của Brazil để sản xuất một máy bay nhỏ chỉ là 1/3 máy bay lớn. Bảng 2-1 tóm tắt các chi phí cơ hội của máy bay nhỏ và máy bay lớn của hai quốc gia.

Giờ đây, Mỹ và Brazil mỗi nước có thể chọn tự sản xuất máy bay lớn và máy bay nhỏ, không trao đổi máy bay nào và chỉ tiêu thụ những gì sản xuất được trong nước. (Một quốc gia "tiêu thụ" một chiếc máy bay khi nó thuộc sở hữu của một cư dân trong nước). Giả sử rằng hai nước bắt đầu theo cách này và thực hiện các lựa chọn tiêu dùng thể hiện trong Hình 2-4: trong trường hợp không có thương mại, Mỹ sản xuất và tiêu thụ 16 máy bay nhỏ và 18 máy bay lớn mỗi năm, trong khi Brazil sản xuất và tiêu thụ 6 máy bay nhỏ và 8 máy bay lớn mỗi năm.

Nhưng đây có phải là điều tốt nhất mà hai nước có thể làm? Không, không phải vậy. Vì hai nhà sản xuất - và do đó là hai quốc gia - có chi phí cơ hội khác nhau, nên Mỹ và Brazil có thể có một thỏa thuận giúp cả hai bên đều hưởng lợi.

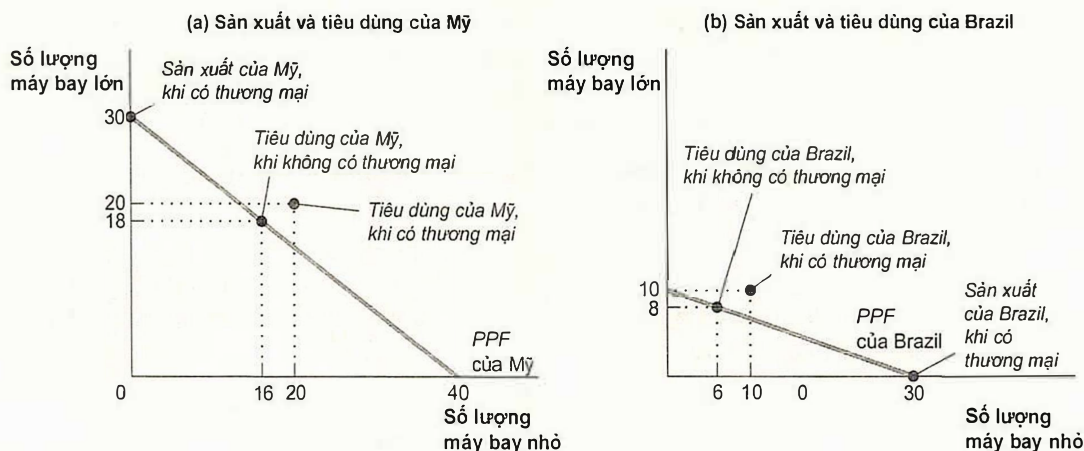
BẢNG 2-2 Mỹ và Brazil hưởng lợi từ thương mại như thế nào

		Không có thương mại		Có thương mại		Lợi ích từ thương mại (trao đổi)
		Sản xuất	Tiêu dùng	Sản xuất	Tiêu dùng	
Mỹ	Máy bay lớn	18	18	30	20	+2
	Máy bay nhỏ	16	16	0	20	+4
Brazil	Máy bay lớn	8	8	0	10	+2
	Máy bay nhỏ	6	6	30	10	+4

Bảng 2-2 thể hiện thỏa thuận đó: Mỹ chuyên sản xuất máy bay lớn, được 30 chiếc mỗi năm, và bán 10 chiếc cho Brazil. Trong khi đó, Brazil chuyên sản xuất máy bay nhỏ, được 30 chiếc mỗi năm, và bán 20 cho Mỹ. Kết quả được thể hiện trong Hình 2-5. Giờ đây Mỹ tiêu thụ nhiều mảy bay nhỏ và máy bay lớn hơn trước đây: thay vì 16 máy bay nhỏ và 18 máy bay lớn, giờ đây Mỹ tiêu thụ 20 máy bay nhỏ và 20 máy bay lớn. Brazil cũng tiêu thụ nhiều hơn, tăng từ 6 máy bay nhỏ và 8 máy bay lớn lên 10 máy bay nhỏ và 10 mảy bay lớn. Như bảng 2-2 cũng thể hiện, cả Mỹ và Brazil

đều thu được lợi ích từ thương mại, tức là hai nước đều có nhiều máy bay hơn, cả 2 loại lớn và nhỏ, so với khi không có thương mại.

HÌNH 2-5 Lợi thế so sánh và lợi ích từ thương mại



Bằng cách sản xuất chuyên môn hóa kết hợp với thương mại, Mỹ và Brazil có thể sản xuất và tiêu thụ nhiều máy bay lớn và máy bay nhỏ hơn. Mỹ chuyên sản xuất máy bay lớn, tận dụng lợi thế so sánh, và Brazil – vốn hoàn toàn bất lợi ở cả hai loại hàng hóa nhưng có lợi thế so sánh trong việc sản xuất máy bay nhỏ - tập trung sản xuất máy bay nhỏ. Khi giao thương, cả hai quốc gia có thể tiêu thụ cả hai loại hàng hóa nhiều hơn.

Cả hai nước đều hưởng lợi, khi họ chuyên môn hóa về những gì họ làm tốt, và trao đổi hàng hóa với nhau (thương mại). Việc Mỹ chuyên sản xuất máy bay lớn là một ý tưởng hay vì chi phí cơ hội của một máy bay lớn của Mỹ thấp hơn của Brazil: 4/3 < 3. Tương tự, Brazil nên chuyên sản xuất máy bay nhỏ vì chi phí cơ hội của một máy bay nhỏ thấp hơn Mỹ: 1/3 < 3/4.

Những gì chúng tôi muốn nói trong trường hợp này là Mỹ có lợi thế so sánh trong việc sản xuất máy bay lớn và Brazil có lợi thế so sánh trong sản xuất máy bay nhỏ. Một quốc gia có **lợi thế so sánh (comparative advantage)** trong việc sản xuất một cái gì đó nếu chi phí cơ hội của việc sản xuất ở quốc gia đó thấp hơn so với các quốc gia khác. Khái niệm tương tự cũng áp dụng cho doanh nghiệp và con người: một doanh nghiệp hoặc một cá nhân có lợi thế so sánh trong việc sản xuất cái gì đó, nếu chi phí cơ hội của việc sản xuất của doanh nghiệp / cá nhân thấp hơn so với những doanh nghiệp / cá nhân khác.

Có một điểm cần làm rõ trước khi chúng ta tiếp tục. Bạn có thể đặt câu hỏi: tại sao Mỹ bán 10 máy bay lớn cho Brazil để đổi lấy 20 chiếc phản lực nhỏ? Tại sao không phải là một thỏa thuận khác, ví dụ như bán 10 máy bay lớn để đổi lấy 12 máy bay nhỏ? Câu trả lời có hai phần. Thứ nhất, thật ra có thể Mỹ và Brazil còn có những thỏa thuận khác. Thứ hai, có một số thỏa thuận mà chúng tôi có thể loại trừ chắc chắn – ví dụ như đổi 10 máy bay lớn lấy 10 máy bay nhỏ.

Để hiểu tại sao, chúng ta hãy xem lại Bảng 2-1 và xem xét Mỹ trước. Khi không có thương mại với Brazil, chi phí cơ hội của Mỹ cho một máy bay nhỏ là 3/4 máy bay lớn. Vì thế rõ ràng là Mỹ sẽ không chấp nhận thỏa thuận nào đòi hỏi họ phải từ bỏ nhiều hơn 3/4 máy bay lớn để lấy một máy bay nhỏ. Khi đổi 10 máy bay lớn để lấy 12 máy bay nhỏ, Mỹ sẽ phải trả một chi phí cơ hội là 10/12 = 5/6 máy bay lớn cho một máy bay nhỏ. Vì 5/6 > 3/4, đây là một thỏa thuận mà Mỹ sẽ từ chối. Tương tự, Brazil sẽ không chấp nhận thương mại mang lại cho họ ít hơn 1/3 máy bay lớn cho một máy bay nhỏ.

Một quốc gia có **lợi thế so sánh** trong việc sản xuất một sản phẩm / dịch vụ nếu chi phí cơ hội của việc sản xuất sản phẩm / dịch vụ ở quốc gia đó thấp hơn so với các quốc gia khác. Tương tự, một cá nhân có lợi thế so sánh trong việc sản xuất một sản phẩm / dịch vụ, nếu chi phí cơ hội của việc sản xuất của cá nhân đó thấp hơn so với những người khác.

Một quốc gia có **lợi thế tuyệt đối** trong việc sản xuất một sản phẩm / dịch vụ, nếu mỗi công nhân nước đó sản xuất ra nhiều sản phẩm / dịch vụ đó hơn, so với nước khác. Tương tự, một cá nhân có lợi thế tuyệt đối nếu anh ta sản xuất giỏi hơn một cá nhân khác trong một loại sản phẩm / dịch vụ nào đó. Lợi thế tuyệt đối không hề giống như lợi thế so sánh.

Điểm cần nhớ là Mỹ và Brazil sẽ chỉ sẵn sàng giao thương khi "giá cả" của hàng hóa mà mỗi quốc gia có được trong thương mại thấp hơn chi phí cơ hội để họ tự sản xuất trong nước. Hơn thế nữa, đây là một nhận định đúng đắn bất cứ khi nào hai bên – gồm các nước, các công ty, hoặc cá nhân – tự nguyện giao thương, trao đổi hàng hóa với nhau.

Mặc dù câu chuyện của chúng tôi rõ ràng là đơn giản hóa thực tế, nó vẫn cho thấy một số bài học rất quan trọng để áp dụng vào nền kinh tế thực.

Thứ nhất, mô hình này đưa ra minh họa rõ ràng về lợi ích từ thương mại: thông qua chuyên môn hóa và thương mại, cả hai quốc gia sản xuất nhiều hơn và tiêu thụ nhiều hơn so với khi họ tự túc.

Thứ hai, mô hình này thể hiện một điểm rất quan trọng thường bị bỏ qua trong lập luận thực tế: mỗi quốc gia đều có lợi thế so sánh trong việc sản xuất một thứ gì đó. Điều này cũng áp dụng cho các doanh nghiệp và con người: *mỗi người đều có lợi thế so sánh trong một việc gì đó, và mỗi người đều có bất lợi so sánh trong một việc* gì đó.

Quan trọng là trong ví dụ của chúng tôi, việc công nhân Mỹ giỏi bằng hay thậm chí giỏi hơn công nhân Brazil trong việc sản xuất máy bay nhỏ không quan trọng. Giả định rằng Mỹ thực sự giỏi hơn Brazil trong việc sản xuất tất cả các loại máy bay. Trong trường hợp đó, chúng ta sẽ nói rằng Mỹ có **lợi thế tuyệt đối (absolute advantage)** trong sản xuất máy bay cả loại lớn và loại nhỏ: trong một giờ, một công nhân Mỹ có thể sản xuất nhiều máy bay lớn hoặc máy bay nhỏ hơn một công nhân Brazil. Bạn có thể nghĩ rằng trong trường hợp đó, Mỹ không có lợi gì trong việc mua bán với Brazil, một quốc gia kém hiệu quả.

Nhưng chúng ta mới chứng kiến rằng Mỹ thực sự có thể có lợi từ việc giao thương với Brazil vì *lợi thế so sánh, chứ không phải lợi thế tuyệt đối,* đây *mới là cơ sở để cả hai cùng có lợi.* Nếu Brazil phải sử dụng nhiều tài nguyên hơn Mỹ để sản xuất một máy bay nhỏ thì cũng không sao cả; điều quan trọng đối với việc giao thương là đối với Brazil, chi phí cơ hội của một máy bay nhỏ thấp hơn chi phí cơ hội của Mỹ. Vì vậy, mặc dù Brazil gặp bất lợi tuyệt đối, ngay cả trong sản xuất máy bay nhỏ, họ vẫn có lợi thế so sánh trong sản xuất máy bay nhỏ. Trong khi đó, Mỹ có thể sử dụng các nguồn lực của mình một cách hiệu quả nhất bằng cách sản xuất máy bay lớn, có bất lợi so sánh trong sản xuất máy bay nhỏ.

LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Lợi thế so sánh hay bị hiểu nhầm

Sinh viên hiểu nhầm, báo chí cũng nhầm, và các chính trị gia cũng hay nhầm lẫn: họ nhầm lẫn *lợi thế so sánh* với *lợi thế tuyệt đối*. Ví dụ như quay lại những năm 1980, khi nền kinh tế Mỹ dường như tụt hậu so với Nhật Bản, người ta thường nghe các nhà bình luận cảnh báo rằng nếu chúng ta không cải thiện năng suất, thì chẳng bao lâu nước Mỹ sẽ không có lợi thế so sánh trong bất kỳ việc gì.

Những gì nhà bình luận muốn nói là chúng ta sẽ không có lợi thế tuyệt đối trong bất cứ việc gì - rằng có thể sẽ đến lúc người Nhật giỏi hơn chúng ta ở mọi thứ. (Thực tế đã không diễn ra như vậy, nhưng đó là một câu chuyện khác). Và họ đã có ý tưởng rằng trong trường hợp đó chúng ta sẽ không thể hưởng lợi gì từ thương mại với Nhật Bản.

Nhưng trong ví dụ của chúng ta, cũng giống như Brazil đã có thể được hưởng lợi từ thương mại với Mỹ (và ngược lại) mặc dù thực tế là Mỹ sản xuất tốt hơn cả máy bay lớn và máy bay nhỏ, trong thực tế, các quốc gia vẫn có thể đạt được lợi ích từ thương mại ngay cả khi họ có năng suất thấp hơn trong tất cả các ngành so với các nước mà họ giao thương.

Lợi thế so sánh và thương mại quốc tế trong thực tế

Bạn hãy chú ý xem kỹ nhãn hàng gắn trên một sản phẩm được bày bán ở Mỹ, có nhiều khả năng là sẽ thấy rằng sản phẩm đó được sản xuất ở một quốc gia khác – như Trung Quốc, Nhật Bản hoặc thậm chí ở Canada. Mặt khác, nhiều ngành công nghiệp của Mỹ xuất khẩu một lượng lớn sản phẩm ra nước ngoài. (Điều này đặc biệt đúng với ngành nông nghiệp, công nghệ cao và giải trí.)

Sự trao đổi quốc tế về hàng hóa và dịch vụ này nên được hoan nghênh, hay lại gây ra lo ngại? Các chính trị gia và công chúng thường xuyên đặt câu hỏi về sự cần thiết của thương mại quốc tế, lập luận rằng quốc gia nên tự sản xuất hàng hóa hơn là đi mua từ nước ngoài. Các ngành công nghiệp trên thế giới thường yêu cầu bảo vệ khỏi sự cạnh tranh của nước ngoài: nông dân Nhật muốn từ chối nhập khẩu gạo Mỹ, công nhân sản xuất thép người Mỹ muốn đẩy thép của châu Âu ra khỏi nước Mỹ. Những yêu cầu này thường được công chúng ủng hộ.

Tuy nhiên, các chuyên gia kinh tế có cái nhìn rất tích cực về thương mại quốc tế. Tại sao? Vì họ xem xét nó theo lợi thế so sánh. Như chúng ta đã học được từ ví dụ về máy bay lớn của Mỹ và máy bay nhỏ của Brazil, thương mại quốc tế mang lại lợi ích cho cả hai nước. Mỗi quốc gia có thể tiêu thụ nhiều hơn so với khi họ không giao thương và tự cung tự cấp. Hơn nữa, lợi ích song phương này không phụ thuộc vào việc mỗi nước sản xuất tốt hơn những nước khác trong việc sản xuất một loại hàng hóa hay không. Thậm chí ví dụ như nếu một quốc gia có sản lượng do mỗi người lao động sản xuất ra cao hơn trong cả hai ngành – nghĩa là thậm chí nếu một quốc gia có lợi thế tuyệt đối trong cả hai ngành – thì vẫn có lợi ích từ thương mại. Phần *Vòng quanh thế giới*, giải thích mô hình sản xuất quần áo trong nền kinh tế toàn cầu, đã minh họa rõ vấn đề này.



VÒNG QUANH THẾ GIỚI | Nước cộng hòa quần áo Pyjama

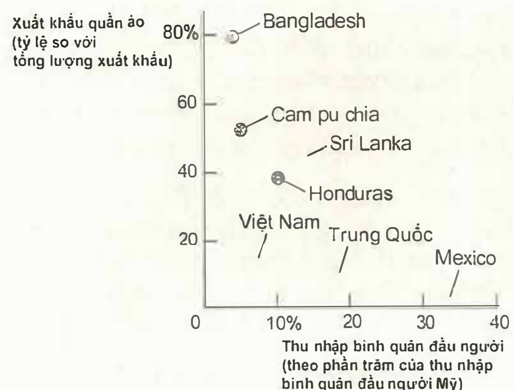
Vào tháng 4 năm 2013, một thảm họa công nghiệp khủng khiếp đã xảy ra: ở Bangladesh, một tòa nhà có 5 nhà máy may mặc sụp đổ, giết chết hơn một ngàn công nhân may mặc bị mắc kẹt bên trong. Sự chú ý sớm tập trung vào các điều kiện làm việc dưới chuẩn tại các nhà máy đó, cũng như nhiều vi phạm về quy tắc xây dựng và quy trình an toàn - bao gồm cả những điều được quy định bởi luật pháp Bangladesh - đã tạo tiền đề cho bi kịch diễn ra.

Mặc dù câu chuyện đã làm bùng nổ một phong trào phản đối chính đáng, nó cũng chỉ ra sự lớn mạnh đáng chú ý của ngành may mặc Bangladesh, nước đã trở thành một nhà sản xuất chính trên thị trường thế giới – xếp thứ hai sau Trung Quốc về tổng xuất khẩu. May mặc là nguồn tạo ra thu nhập và việc làm rất cần thiết đối với quốc gia rất nghèo này.

Không phải vì Bangladesh có năng suất cao đặc biệt cao trong việc sản xuất quần áo. Trên thực tế, các ước tính gần đây của công ty tư vấn McKinsey gợi ý rằng nước này có năng suất thấp hơn Trung Quốc khoảng 25%! Nguyên nhân chủ yếu là ở các ngành khác thì Bangladesh có năng suất thậm chí còn thấp hơn, tạo cho ngành may mặc nước này một lợi thế so sánh. Điều này rất điển hình ở các nước nghèo, thường phụ thuộc nhiều vào xuất khẩu quần áo trong giai đoạn đầu phát triển kinh tế. Một quan chức từ một quốc gia như vậy có lần đã nói đùa "Chúng tôi không phải là nước cộng hòa chuối[1] - chúng tôi là một nước cộng hòa quần áo pyjama".

Hình bên dưới thể hiện thu nhập bình quân đầu người của một vài "nước cộng hòa quần áo pyjama" (tổng thu nhập quốc gia chia cho quy mô dân số) so với tỷ lệ xuất khẩu hàng may mặc trên tổng lượng xuất khẩu (hàng hóa và dịch vụ bán cho các nước khác); thu nhập bình quân đầu người được tính theo tỷ lệ phần trăm so với thu nhập của Mỹ để chúng ta hình dung được những nước này nghèo đến mức nào. Như bạn thấy, thật sự là họ rất nghèo - và họ càng nghèo thì càng phụ thuộc nhiều vào việc xuất khẩu quần áo.

Nhưng cũng đáng nói là việc phụ thuộc nhiều vào xuất khẩu quần áo không nhất thiết là một điều xấu, mặc dù vẫn có các bi kịch như thảm họa nhà máy Bangladesh. Thật ra, Bangladesh, mặc dù vẫn còn nghèo đói, đã giàu hơn gấp đôi so với cách đây hai thập niên, khi đất nước này bắt đầu lớn mạnh đột ngột với vai trò một nước xuất khẩu quần áo. (Xem thêm về Bangladesh trong phần Kinh tế học trong đời sống ở phần sau của Chương này).



Nguồn: WTO

1 Banana Republic (nghĩa là "cộng hòa chuối") là một thương hiệu quần áo nổi tiếng của tập đoàn đa quốc gia Gap Inc. – ND

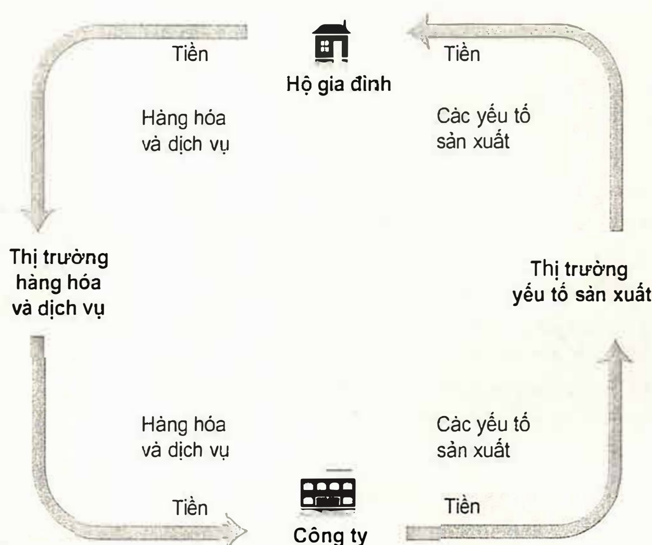
Trao đổi hàng hóa trực tiếp, hàng đổi hàng: một bên trực tiếp trao đổi hàng hóa hoặc dịch vụ để lấy một hàng hóa hoặc dịch vụ khác mà họ muốn có.

Các giao dịch: Biểu đồ dòng chu chuyển

Các nền kinh tế mô hình mà chúng ta đã nghiên cứu đến nay - mỗi nền kinh tế chỉ có một công ty - là một sự đơn giản hóa rất lớn. Chúng tôi cũng đơn giản hóa nhiều về thương mại giữa Mỹ và Brazil, giả định rằng họ chỉ tham gia vào các giao dịch kinh tế đơn giản nhất, **trao đổi hàng hóa trực tiếp, hàng đổi hàng (barter)**, trong đó một bên trực tiếp trao đổi hàng hóa hoặc dịch vụ này để lấy một hàng hóa hoặc dịch vụ khác mà không sử dụng tiền. Tuy nhiên, trong nền kinh tế hiện đại, việc trao đổi hàng hóa trực tiếp đơn giản rất hiếm khi xảy ra: người ta thường buôn bán hàng hóa hoặc dịch vụ để lấy tiền – những mảnh giấy in màu và không có giá trị sử dụng nội tại - và sau đó trao đổi tiền để lấy hàng hóa hoặc dịch vụ mà họ muốn. Nghĩa là họ bán hàng hóa hoặc dịch vụ để mua hàng hóa hoặc dịch vụ khác.

HÌNH 2-6 **Biểu đồ dòng chu chuyển**

Biểu đồ này thể hiện các dòng tiền và dòng hàng hóa / dịch vụ trong nền kinh tế. Trong các thị trường hàng hóa và dịch vụ, hộ gia đình mua hàng hóa và dịch vụ từ các công ty, tạo ra một dòng tiền đến các công ty và dòng hàng hóa / dịch vụ đến các hộ gia đình. Các dòng tiền quay lại hộ gia đình khi các công ty mua các yếu tố sản xuất từ các hộ gia đình trên thị trường yếu tố sản xuất.



Người ta bán và mua rất nhiều thứ khác nhau. Nền kinh tế Mỹ là một thực thể rất phức tạp, với hơn 100 triệu người lao động được tuyển dụng bởi hàng triệu công ty, sản xuất hàng triệu hàng hóa và dịch vụ khác nhau. Giờ đây bạn có thể biết được một số điều rất quan trọng về nền kinh tế bằng cách xem xét đồ họa đơn giản thể hiện trong Hình 2-6, **biểu đồ dòng chu chuyển (circular-flow diagram)**. Biểu đồ này đại diện cho các giao dịch diễn ra trong nền kinh tế bằng hai loại dòng chu chuyển xung quanh một vòng tròn: dòng chu chuyển của những thứ vật chất như hàng hóa, dịch vụ, lao động, hoặc nguyên vật liệu theo một hướng, và dòng chu chuyển tiền để trả cho những thứ vật chất này ở hướng ngược lại.

Biểu đồ dòng chu chuyển đơn giản nhất này minh họa cho một nền kinh tế chỉ có hai nhóm thành viên là **hộ gia đình (household)** và **doanh nghiệp, công ty (firm)**. Một hộ gia đình gồm có một cá nhân hoặc một nhóm người (thường là một gia đình, nhưng không nhất thiết như vậy) cùng chia sẻ thu nhập. Một công ty là một tổ chức sản xuất hàng hóa và dịch vụ để bán, đồng thời tuyển dụng các thành viên của hộ gia đình.

Như bạn có thể thấy trong Hình 2-6, có hai loại thị trường trong nền kinh tế đơn giản này. Ở phía bên trái là **thị trường hàng hóa và dịch vụ (markets for goods and services),** trong đó các hộ gia đình mua hàng hóa và dịch vụ từ các doanh nghiệp. Điều này tạo ra một dòng chảy hàng hóa và dịch vụ chảy về các hộ gia đình và dòng tiền chảy về phía các doanh nghiệp.

Biểu đồ dòng chu chuyển đại diện cho các giao dịch diễn ra trong nền kinh tế, qua hai loại dòng chu chuyển xung quanh một vòng tròn.

Hộ gia đình là một cá nhân hoặc một nhóm người cùng chia sẻ thu nhập.

Công ty, doanh nghiệp là một tổ chức sản xuất hàng hóa và dịch vụ để bán.

Các công ty bán hàng hóa dịch vụ mà họ sản xuất ra cho các hộ gia đình trên **thị trường hàng hóa và dịch vụ**.

Các công ty mua các nguồn lực cần thiết để sản xuất hàng hóa và dịch vụ trên **thị trường các yếu tố sản xuất**.

Việc phân phối thu nhập của một nền kinh tế là cách thức phân bổ tổng thu nhập giữa các chủ sở hữu của nhiều yếu tố sản xuất.

Ở bên phải là **thị trường các yếu tố sản xuất (factor markets)**, trong đó các doanh nghiệp mua các nguồn lực cần thiết để sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Hãy nhớ rằng các yếu tố chính của sản xuất là đất đai, lao động, vốn vật chất và vốn nhân lực.

Thị trường yếu tố sản xuất mà hầu hết chúng ta biết rõ nhất là thị trường lao động, trong đó người lao động bán dịch vụ của họ. Ngoài ra, các hộ gia đình có thể sở hữu và bán các yếu tố sản xuất khác cho doanh nghiệp. Ví dụ như khi một công ty mua vốn vật chất dưới hình thức máy móc, tiền thanh toán cuối cùng đi đến các hộ gia đình sở hữu công ty chế tạo máy. Trong trường hợp này, các giao dịch đang xảy ra trong *thị trường vốn (capital market)*, là thị trường mua và bán vốn. Như chúng ta sẽ xem xét chi tiết sau đây, các thị trường yếu tố sản xuất cuối cùng sẽ xác định việc **phân phối thu nhập (income distribution)** của một nền kinh tế, về cách phân bổ tổng thu nhập được tạo ra trong một nền kinh tế cho các lao động ít có tay nghề, lao động lành nghề và chủ sở hữu vốn và đất đai.

Biểu đồ dòng chu chuyển bỏ qua một số chi tiết phức tạp trong thực tế. Có một vài ví dụ như sau:

- Trong thế giới thực, sự khác biệt giữa các doanh nghiệp và hộ gia đình không phải luôn luôn rõ ràng. Hãy xem xét một doanh nghiệp nhỏ được quản lý theo kiểu gia đình: ví dụ như một trang trại, cửa hàng, khách sạn nhỏ. Đây là một công ty hay một hộ gia đình? Một bức tranh toàn cảnh hơn sẽ bao gồm một phần riêng dành cho các doanh nghiệp gia đình (family business).
- Nhiều doanh thu mà công ty thực hiện được không phải từ việc bán hàng cho các hộ gia đình, mà là cho các doanh nghiệp khác. Ví dụ, các công ty thép chủ yếu bán cho các công ty khác như các nhà sản xuất xe hơi, không phải cho các hộ gia đình. Một bức tranh toàn cảnh hơn sẽ bao gồm các dòng chu chuyển hàng hóa, dịch vụ và tiền trong khu vực doanh nghiệp (business sector).
- Biểu đồ này bỏ qua chính phủ. Trên thực tế, các chính phủ đang chuyển hướng khá nhiều tiền ra khỏi dòng chu chuyển dưới hình thức thuế, đồng thời cũng bơm nhiều tiền trở lại vào dòng chu chuyển dưới hình thức chi tiêu của chính phủ.

Nói cách khác, Hình 2-6 không phải là một bức tranh toàn cảnh về tất cả các loại cư dân của nền kinh tế thực, hoặc của tất cả các dòng tiền và vật chất diễn ra giữa những cư dân này.

Tuy khá đơn giản, biểu đồ dòng chu chuyển vẫn là một công cụ rất hữu ích để giúp bạn suy nghĩ về nền kinh tế.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Quốc gia giàu, quốc gia nghèo

ãy thử kiểm tra các nhãn gắn bên trong quần áo của bạn để xem chúng được sản xuất ở đâu. Có nhiều khả năng, nếu không nói là hầu hết, quần áo của bạn được sản xuất ở nước ngoài, ở một nước nghèo hơn nhiều so với Mỹ - ví dụ như El Salvador, Sri Lanka hoặc Bangladesh.

Tại sao những nước này nghèo hơn nhiều so với Mỹ? Lý do trực tiếp là các nền kinh tế của họ đang hoạt động *kém hiệu quả* - các công ty ở những nước này không thể sản xuất ra nhiều sản phẩm từ một lượng tài nguyên nhất định như các công ty cùng loại ở Mỹ hoặc các quốc gia giàu có khác. Tại sao các nước lại khác nhau rất nhiều về năng suất là một câu hỏi sâu sắc – thực sự là một trong những câu hỏi chủ chốt làm đau đầu các chuyên gia kinh tế. Nhưng trong trường hợp nào đi nữa thì sự khác biệt trong năng suất vẫn là sự thật.



Mặc dù có năng suất thấp hơn so với công nhân Mỹ, công nhân Bangladesh vẫn có lợi thế so sánh trong ngành sản xuất quần áo

Nhưng nếu nền kinh tế của các nước này có năng suất thấp hơn nhiều so với Mỹ, vậy làm thế nào mà họ làm ra rất nhiều quần áo mà công chúng Mỹ đang sử dụng? Tại sao người Mỹ không tự làm ra quần áo?

Câu trả lời là "lợi thế so sánh". Gần như mọi ngành ở Bangladesh đều kém hiệu quả hơn ngành tương ứng ở Mỹ. Nhưng sự khác biệt năng suất giữa nước giàu và nước nghèo thay đổi theo loại hàng hóa; sự khác biệt này rất lớn trong sản xuất hàng tinh vi như máy bay, nhưng không lớn như vậy với các hàng hóa đơn giản như quần áo. Vì vậy, vị thế của Bangladesh trong sản xuất quần áo giống như vị thế của Embraer (công ty Brazil) đối với việc sản xuất máy bay nhỏ: họ không sản xuất tốt như Boeing, nhưng đó là điều mà Embraer làm tốt *một cách tương đối*.

Bangladesh, mặc dù có bất lợi tuyệt đối so với Mỹ trong hầu hết mọi thứ, đã có lợi thế so sánh trong sản xuất quần áo. Điều này có nghĩa là cả Mỹ và Bangladesh có thể tiêu dùng nhiều hơn khi chuyên sản xuất những thứ khác nhau: Bangladesh cung cấp quần áo cho Mỹ và Mỹ cung cấp cho Bangladesh những hàng hóa tinh vi hơn.

- Hầu hết các **mô hình** kinh tế đều là các "thi nghiệm của tư duy" hoặc hình ảnh minh họa của thực tế được đơn giản hóa, dựa vào **giả định các yếu tố khác không đổi.**
- **Mô hình đường giới hạn khả năng sản xuất** minh họa khái niệm về hiệu suất, chi phí cơ hội và tăng trưởng kinh tế.
- Mỗi người và mỗi quốc gia đều có **lợi thế so sánh** trong một việc gì đó, điều này dẫn đến những lợi ích thu được từ thương mại, trao đổi. Lợi thế so sánh thường bị nhầm lẫn với **lợi thế tuyệt đối.**
- Trong các nền kinh tế đơn giản nhất, con người **trao đổi hàng hóa trực tiếp** chứ không giao dịch với tiền. **Biểu đồ dòng chu chuyển** minh họa các giao dịch trong nền kinh tế như **các dòng chu chuyển hàng hóa và dịch vụ**, các yếu tố sản xuất và tiền giữa **hộ gia đình** và **doanh nghiệp**. Những giao dịch này diễn ra trên **thị trường hàng hóa và dịch vụ** và **thị trường các yếu tố sản xuất**. Cuối cùng, thị trường các yếu tố sản xuất quyết định việc **phân phối thu nhập** của nền kinh tế.

Kiểm tra kiến thức 2-1

1. Đúng hay sai? Hãy giải thích câu trả lời của bạn.
   a. Việc Boeing có thể tăng lượng nguồn lực sẵn có dùng để sản xuất Dreamliner (máy bay lớn) và máy bay nhỏ không làm thay đổi đường giới hạn khả năng sản xuất của công ty.
   b. Một sự thay đổi công nghệ cho phép Boeing sản xuất thêm nhiều máy bay nhỏ cho dù họ đã sản xuất bao nhiêu Dreamliner đi nữa đã tạo ra sự thay đổi trong đường giới hạn khả năng sản xuất.
   c. Đường giới hạn khả năng sản xuất hữu ích vì nó minh họa việc nền kinh tế phải từ bỏ bao nhiêu sản phẩm của một loại hàng hóa để sản xuất được nhiều hơn một loại hàng hóa khác, bất kể nguồn lực có được sử dụng một cách hiệu quả hay không.
2. Ở Ý, để sản xuất một chiếc xe hơi trong một ngày cần có 8 công nhân và sản xuất một chiếc máy giặt cần có 3 công nhân. Tại Mỹ, để sản xuất chiếc xe hơi trong một ngày cần có 6 công nhân và sản xuất một máy giặt cần 2 công nhân.
   a. Nước nào có lợi thế tuyệt đối trong sản xuất xe hơi? Và trong sản xuất máy giặt?
   b. Nước nào có lợi thế so sánh trong sản xuất máy giặt? Và trong sản xuất xe hơi?
   c. Mô hình chuyên môn hóa nào sẽ giúp đạt được lợi ích lớn nhất từ thương mại giữa hai nước?
3. Sử dụng số liệu từ Bảng 2-1, hãy giải thích tại sao Mỹ và Brazil sẵn sàng tham gia vào một giao dịch đổi 10 máy bay lớn để lấy 15 máy bay nhỏ.
4. Hãy sử dụng biểu đồ dòng chu chuyển để giải thích việc tăng số tiền chi tiêu của các hộ gia đình dẫn đến tăng số lượng việc làm trong nền kinh tế. Hãy mô tả bằng lời những gì mà biểu đồ dòng chu chuyển tiên đoán.

Đáp án ở cuối sách.

Sử dụng các mô hình

Giờ đây chúng ta đã biết được rằng kinh tế học chủ yếu quan tâm đến tạo ra các mô hình dựa trên một bộ các nguyên tắc cơ bản, nhưng bổ sung vào đó một số giả định cụ thể hơn cho phép người xây dựng mô hình áp dụng các nguyên tắc này vào một tình huống cụ thể. Nhưng các chuyên gia kinh tế đã thực sự **làm** được gì với các mô hình của họ?

Kinh tế học thực chứng và Kinh tế học chuẩn tắc

Hãy tưởng tượng rằng bạn là cố vấn kinh tế cho thống đốc bang. Ngài thống đốc có thể yêu cầu bạn trả lời những loại câu hỏi nào? Đây là ba câu hỏi:

1. Doanh thu phí đường cao tốc trong năm tới sẽ là bao nhiêu?
2. Doanh thu sẽ tăng lên bao nhiêu nếu phí tăng từ 1 USD lên 1,5 USD?
3. Liệu có nên tăng phí hay không, với lưu ý rằng tăng phí sẽ làm giảm lưu lượng giao thông và ô nhiễm không khí gần đường cao tốc nhưng sẽ gây ra một số khó khăn về tài chính cho những người thường xuyên đi làm?

Có một sự khác biệt lớn giữa hai câu hỏi đầu tiên và câu hỏi thứ ba. Hai câu hỏi đầu tiên là về thực tế. Dự báo của bạn về số phí thu được trong năm tới sẽ được chứng minh là đúng hay sai khi xuất hiện con số thực tế. Ước tính của bạn về tác động của một sự thay đổi tiền phí hơi khó kiểm tra hơn một chút - doanh thu phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác ngoài tiền phí, và có thể khó phân biệt được nguyên nhân nào khiến doanh thu thay đổi. Tuy nhiên, về nguyên tắc chỉ có một câu trả lời đúng.

Nhưng câu hỏi "liệu có nên tăng phí cầu đường hay không" có thể không có câu trả lời "đúng" - hai người có quan điểm giống nhau về những tác động của mức phí cao hơn vẫn có thể bất đồng về việc có nên tăng phí hay không. Ví dụ, một người sống gần đường cao tốc nhưng không đi làm hàng ngày trên đó sẽ chú ý nhiều về tiếng ồn và không khí ô nhiễm nhưng không chú ý về chi phí đi lại. Một người đi làm thường xuyên nhưng không sống gần đường cao tốc sẽ có những ưu tiên ngược lại.

Ví dụ này làm nổi bật sự khác biệt quan trọng giữa hai vai trò của phân tích kinh tế. Hoạt động phân tích cố gắng trả lời câu hỏi về cách thế giới hoạt động, có các câu trả lời xác định đúng và sai, được gọi là **kinh tế học thực chứng (positive economics)**. Ngược lại, hoạt động phân tích phát biểu rằng thế giới nên vận hành như thế nào được gọi là **kinh tế học chuẩn tắc (normative economics)**. Nói cách khác, kinh tế học thực chứng là về sự miêu tả; kinh tế học chuẩn tắc là về mệnh lệnh.

Kinh tế học thực chứng chiếm hầu hết thời gian và công sức của ngành kinh tế học. Các mô hình đóng một vai trò quan trọng trong hầu hết các nền kinh tế học thực chứng. Như chúng ta đã đề cập trước đó, chính phủ Mỹ sử dụng mô hình máy tính để đánh giá các đề xuất thay đổi của chính sách thuế quốc gia, và nhiều chính quyền bang có các mô hình tương tự để đánh giá tác động của chính sách thuế của chính họ.

Cần lưu ý rằng cô một sự khác biệt nhỏ nhưng rất quan trọng giữa câu hỏi đầu tiên và câu hỏi thứ hai trong ví dụ nói trên. Câu hỏi 1 hỏi về một dự đoán đơn giản về doanh thu năm tới - một **dự báo (forecast)**. Câu hỏi 2 là một câu hỏi "nếu như" (what if): doanh thu sẽ thay đổi ra sao nếu luật thuế thay đổi. Các chuyên gia kinh tế thường được yêu cầu trả lời cả hai loại câu hỏi, nhưng các mô hình đặc biệt hữu ích để trả lời câu hỏi "nếu như".

Câu trả lời cho những câu hỏi như vậy thường đóng vai trò như một hướng dẫn cho chính sách, nhưng chúng vẫn là dự đoán hoặc ước tính, chứ không phải là đề xuất chính sách. Nghĩa là, chúng cho bạn biết điều gì sẽ xảy ra nếu một chính sách được thay đổi; chứ không đưa ra một phán đoán rằng chính sách đó là tốt hay không.

Kinh tế học thực chứng là một nhánh của phân tích kinh tế, mô tả cách thức vận hành thực sự của nền kinh tế.

Kinh tế học chuẩn tắc đưa ra những mệnh lệnh, chỉ dẫn về việc nền kinh tế *nên* vận hành như thế nào.

Dự báo là một dự đoán đơn giản về tương lai.

Giả sử mô hình kinh tế cho bạn biết rằng mức tăng phí đường cao tốc theo đề xuất của thống đốc sẽ nâng cao giá trị tài sản của các cộng đồng gần đường cao tốc, nhưng sẽ làm tổn thương những người phải sử dụng đường cao tốc để đi làm. Vậy mức phí đề xuất này là một ý tưởng tốt hay xấu? Nó phụ thuộc vào việc bạn hỏi ai. Như chúng ta đã thấy, những ai rất quan tâm đến cộng đồng gần đường cao tốc sẽ ủng hộ tăng phí, nhưng một người rất quan tâm đến phúc lợi của cánh tài xế sẽ nghĩ khác. Đó là một đánh giá chủ quan (value judgment), không phải là một câu hỏi về phân tích kinh tế.

Tuy nhiên, các nhà kinh tế vẫn thường tham gia vào kinh tế học chuẩn tắc và đưa ra các tư vấn chính sách. Họ có thể làm điều đó như thế nào, khi có thể không có câu trả lời "đúng"?

Một câu trả lời là các nhà kinh tế cũng là công dân, và tất cả chúng ta đều có ý kiến riêng. Nhưng phân tích kinh tế thường có thể được sử dụng để chứng minh rằng một số chính sách rõ ràng tốt hơn những chính sách khác, bất kể đó là ý kiến của ai.

Giả sử rằng các chính sách A và B cùng đạt được một mục tiêu, nhưng chính sách A làm cho tất cả mọi người tốt hơn so với chính sách B - hoặc ít nhất cũng làm cho một số người tốt hơn mà không làm cho những người khác tồi tệ hơn. Như vậy, A rõ ràng là hiệu quả hơn B. Đó không phải là một sự đánh giá giá trị: chúng ta đang nói về cách đạt được mục tiêu tốt nhất, chứ không phải về bản thân mục tiêu.

Ví dụ như có hai chính sách khác nhau đã được sử dụng để giúp các gia đình có thu nhập thấp có được nhà ở: kiểm soát tiền thuê, cách này giới hạn số tiền thuê mà chủ nhà được tính, và trợ cấp tiền thuê nhà – là số tiền phụ thêm giúp các gia đình trả tiền thuê. Hầu hết tất cả các nhà kinh tế đều đồng ý rằng trợ cấp là chính sách hiệu quả hơn. Và do đó phần lớn các nhà kinh tế, bất kể quan điểm chính trị cá nhân, đều ủng hộ trợ cấp tiền thuê thay vì kiểm soát tiền thuê.

Khi các chính sách có thể được xếp hạng rõ ràng theo cách này, thì các nhà kinh tế nói chung thống nhất ý kiến. Nhưng chuyện các nhà kinh tế đôi khi bất đồng quan điểm cũng là chuyện thường diễn ra.

Khi nào và tại sao các nhà kinh tế lại bất đồng quan điểm

Các nhà kinh tế thường mang tiếng xấu là "thích tranh luận". Tai tiếng này đến từ đâu, và nó được biện hộ như thế nào?

Một câu trả lời quan trọng là truyền thông có khuynh hướng phóng đại sự khác biệt thực sự trong quan điểm giữa các chuyên gia kinh tế. Nếu gần như tất cả các chuyên gia kinh tế đồng ý về một vấn đề - ví dụ như đề xuất rằng kiểm soát tiền thuê dẫn đến thiếu nhà ở - thì các phóng viên và biên tập viên có xu hướng kết luận rằng đó không phải là một câu chuyện đáng để lên trang nhất, khiến cho sự đồng thuận của giới chuyên gia không được biết đến. Nhưng khi có một vấn đề mà các chuyên gia kinh tế nổi tiếng có quan điểm đối lập – ví dụ như liệu cắt giảm thuế ngay lập tức sẽ có lợi cho nền kinh tế hay không – sẽ tạo ra một câu chuyện "hot" trên báo chí. Do đó bạn được nghe nhiều về các lĩnh vực có nhiều bất đồng trong kinh tế học, hơn là những lĩnh vực có sự đồng thuận cao.

Cũng cần nhớ rằng kinh tế học thường gắn chặt với chính trị, đó là điều không thể tránh khỏi. Ở một số vấn đề, các nhóm lợi ích lớn biết họ muốn nghe những ý kiến gì; do đó họ có động lực tìm và nâng đỡ những người giúp họ bày tỏ những quan điểm đó, giúp các chuyên gia kinh tế đó trở nên lỗi lạc và nổi tiếng hơn so với các đồng nghiệp của họ.

Mặc dù có vẻ như sự bất đồng đã bị thổi phồng, sự thật đúng là các chuyên gia kinh tế rất hay bất đồng về những vấn đề quan trọng. Ví dụ như một số chuyên gia kinh tế đáng kính ủng hộ mạnh mẽ ý tưởng chính phủ Mỹ nên thay thuế thu nhập bằng *thuế giá trị gia tăng* (là thuế doanh thu quốc gia, vốn là nguồn thu chính của nhiều chính phủ tại các nước châu Âu). Nhưng một số chuyên gia kinh tế cũng được kính trọng không kém khác lại không đồng ý. Tại sao họ có ý kiến khác nhau?

Một lý do quan trọng của sự khác biệt nằm ở *giá trị quan*: giống như trong bất kỳ nhóm người nào, những người sáng suốt nhất cũng có thể có góc nhìn khác nhau. So với thuế thu nhập, thuế giá trị gia tăng thường đánh nhiều hơn lên những người có thu nhập thấp hơn. Vì vậy, một chuyên gia

kinh tế đánh giá cao một xã hội có sự bình đẳng xã hội và thu nhập cao hơn sẽ có xu hướng phản đối thuế giá trị gia tăng. Một chuyên gia kinh tế với các giá trị quan khác sẽ ít có khả năng phản đối nó.

Một lý do quan trọng thứ hai của sự khác biệt phát sinh từ mô hình kinh tế. Vì các chuyên gia kinh tế kết luận dựa trên mô hình, vốn là những hình ảnh minh họa thực tế được đơn giản hóa, nên hai chuyên gia kinh tế có thể bất đồng ý kiến về việc đơn giản hóa thế nào là thích hợp, và do đó đi đến kết luận khác nhau.

Giả sử rằng chính phủ Mỹ đang xem xét ban hành một loại thuế giá trị gia tăng. Chuyên gia kinh tế A có thể dựa vào một mô hình tập trung vào chi phí hành chính của hệ thống thuế - đó là chi phí quản lý, xử lý giấy tờ, thu thuế v.v... Vị chuyên gia này sau đó có thể nêu ra chi phí (mà mọi người đều biết là quá cao!) của việc quản lý một loại thuế giá trị gia tăng và lập luận phản đối sự thay đổi này. Nhưng chuyên gia kinh tế B có thể nghĩ rằng cách tiếp cận đúng của vấn đề này là bỏ qua chi phí hành chính và tập trung vào ý tưởng rằng dự luật thuế này sẽ thay đổi hành vi tiết kiệm. Vị chuyên gia B có thể chỉ ra các nghiên cứu thể hiện thuế giá trị gia tăng thúc đẩy tiết kiệm tiêu dùng cao hơn, đó là một kết quả được mong muốn.

Vì các chuyên gia kinh tế đã sử dụng những mô hình khác nhau – nghĩa là có những giả định được đơn giản hóa khác nhau – nên họ đưa ra những kết luận khác nhau. Và vì vậy hai chuyên gia kinh tế đã nhìn vấn đề ở hai khía cạnh khác nhau.

Trong hầu hết các trường hợp, những tranh luận đó cuối cùng được giải quyết bằng sự tích lũy bằng chứng thể hiện rằng mô hình nào phù hợp với thực tế hơn. Tuy nhiên, trong kinh tế học, cũng như trong một môn khoa học bất kỳ, người ta có thể mất một thời gian dài trước khi các cuộc nghiên cứu giải quyết xong các tranh luận quan trọng – đôi khi là ... hàng thập kỷ. Vì nền kinh tế luôn thay đổi, theo những cách làm cho các mô hình cũ không còn hợp lý hoặc đưa ra các câu hỏi chính sách mới, nên luôn có những vấn đề mới làm cho các chuyên gia kinh tế bất đồng ý kiến. Do đó nhà điều hành chính sách phải quyết định sẽ tin tưởng và nghe theo chuyên gia kinh tế nào.



Điểm quan trọng ở đây là: phân tích kinh tế là một *phương pháp* chứ không phải là một chuỗi *kết luận* đâu là chân lý.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống

Các nhà kinh tế bên ngoài tháp ngà

hiều nhà kinh tế chủ yếu tham gia giảng dạy và nghiên cứu. Nhưng cũng có nhiều nhà kinh tế tham gia trực tiếp hơn vào các sự kiện trong đời sống thực.



Mặc dù một số chuyên gia kinh tế chuyên nghiệp làm việc ở phố Wall, phần lớn họ làm cho các tổ chức giáo dục và chính quyền địa phương, tiểu bang, liên bang, nơi họ hỗ trợ việc thiết lập chính sách kinh tế

Một nhánh cụ thể của kinh tế học tìm hiểu giá trị của những tài sản như cổ phiếu và trái phiếu, đó là lý thuyết tài chính *(finance theory)*. Nó đóng vai trò quan trọng đối với các công ty tài chính ở Phố Wall – tuy không phải lúc nào cũng mang lại hiệu quả tốt. Nhưng định giá tài sản không phải là chức năng hữu ích duy nhất mà các chuyên gia kinh tế phục vụ thế giới kinh doanh. Các doanh nghiệp cần dự báo về nhu cầu trong tương lai đối với các sản phẩm, dự đoán về giá nguyên liệu trong tương lai, đánh giá về nhu cầu tài chính trong tương lai, và hơn thế nữa; với tất cả các mục đích này, phân tích kinh tế rất cần thiết.

Một số nhà kinh tế làm việc trực tiếp trong thế giới kinh doanh, tại các tổ chức cần có sự đóng góp của họ. Các công ty tài chính hàng đầu như Goldman Sachs và Morgan Stanley luôn duy trì những nhóm chuyên gia kinh tế chất lượng cao, giúp đưa ra phân tích về các động thái và sự kiện có thể ảnh hưởng đến thị trường tài chính. Các chuyên gia kinh tế khác làm việc cho những công ty tư vấn như Macro Advisers, chuyên bán các báo cáo phân tích và tư vấn cho nhiều doanh nghiệp khác.

Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, các chuyên gia kinh tế tham gia rất nhiều vào chính phủ. Theo Cục Thống kê Lao động, các cơ quan chính phủ tuyển dụng khoảng một nửa số chuyên gia kinh tế tại Mỹ. Điều này không có gì là ngạc nhiên: một trong những chức năng quan trọng nhất của chính phủ là quyết định chính sách kinh tế, và hầu hết mọi quyết định chính sách của chính phủ đều phải tính đến tác động kinh tế. Vì vậy, các chính phủ trên thế giới đều tuyển dụng các chuyên gia kinh tế trong nhiều vai trò khác nhau.

Trong chính phủ Mỹ, Hội đồng Cố vấn Kinh tế (Council of Economic Advisers) đóng một vai trò quan trọng, với mục đích duy nhất là cố vấn cho Tổng thống về các vấn đề kinh tế. Không giống như hầu hết các nhân viên chính phủ, phần lớn các chuyên gia kinh tế trong Hội đồng không phải là cán bộ công chức lâu năm; thay vào đó, họ chủ yếu là các giáo sư "nghỉ phép" trong 1-2 năm từ các trường đại học. Nhiều chuyên gia kinh tế nổi tiếng nhất của quốc gia đều đã phục vụ tại Hội đồng Cố vấn Kinh tế vào một số thời điểm trong sự nghiệp.

Các chuyên gia kinh tế cũng đóng vai trò quan trọng trong nhiều cơ quan khác của chính phủ, từ Bộ Thương mại cho đến Bộ Lao động. Các chuyên gia kinh tế chiếm phần lớn số nhân viên của Cục Dự trữ Liên bang, một cơ quan chính phủ kiểm soát nguồn cung tiền của nền kinh tế và giám sát các ngân hàng. Ngoài ra, họ đóng vai trò đặc biệt quan trọng tại hai tổ chức quốc tế có trụ sở tại Washington, D.C.: Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) tư vấn và cho vay đến các nước đang gặp khó khăn về kinh tế, và Ngân hàng Thế giới (World Bank) tư vấn và cho vay để thúc đẩy phát triển kinh tế dài hạn.

Trong quá khứ, chúng ta không dễ dàng theo dõi quan điểm của các chuyên gia kinh tế đang nghiên cứu những vấn đề thực tế này. Tuy nhiên, ngày nay đã có những thảo luận trực tuyến sinh động về triển vọng và chính sách kinh tế. Ví dụ, hãy xem trang chủ của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (www.imf.org), một trang web thiên về kinh doanh như economy.com, và các blog của các chuyên gia kinh tế cá nhân, như Mark Thoma (economistsview.typepad.com) hoặc, blog của chúng tôi, là một trong 100 blog Technorati hàng đầu, tại krugman.blogs.nytimes.com.

- **Kinh tế học thực chứng** - trọng tâm của hầu hết các nghiên cứu kinh tế - phân tích về cách thế giới vận hành, trong đó có những câu trả lời xác định đúng và sai. Nó thường bao gồm việc đưa ra **dự báo**. Nhưng trong **kinh tế học chuẩn tắc**, đưa ra các đề xuất về việc mọi thứ nên vận hành thế nào, thường không có câu trả lời đúng duy nhất, mà chỉ là các đánh giá chủ quan.
- Các chuyên gia kinh tế bất đồng ý kiến – mặc dù không nhiều như đồn đại – vì hai lý do chính: (1) họ có thể không đồng ý về việc thực hiện đơn giản hóa nào trong một mô hình và (2) họ có thể bất đồng ý kiến về giá trị quan.

Kiểm tra kiến thức 2-2

1. Câu nào sau đây là phát biểu mang tính thực chứng? Câu nào là phát biểu mang tính chuẩn tắc?
   a. Xã hội nên có những biện pháp ngăn chặn mọi người thực hiện những hành vi cá nhân nguy hiểm.
   b. Những người có hành vi cá nhân nguy hiểm sẽ gây ra chi phí cao hơn cho xã hội thông qua chi phí y tế cao hơn.
2. Đúng hay sai? Hãy giải thích câu trả lời.
   a. Chính sách A và chính sách B cố gắng đạt được một mục tiêu xã hội giống nhau. Tuy nhiên, chính sách A dẫn đến việc sử dụng các nguồn lực kém hiệu quả hơn là chính sách B. Do đó, các chuyên gia kinh tế có nhiều khả năng nhất trí về việc lựa chọn chính sách B.
   b. Khi hai chuyên gia kinh tế bất đồng ý kiến về một chính sách, thường là vì một trong số họ đã sai.
   c. Các nhà hoạch định chính sách luôn có thể sử dụng kinh tế học để chỉ ra xã hội nên cố gắng đạt được mục tiêu nào.

Đáp án ở cuối sách

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG:

Kim loại nặng và protein cao

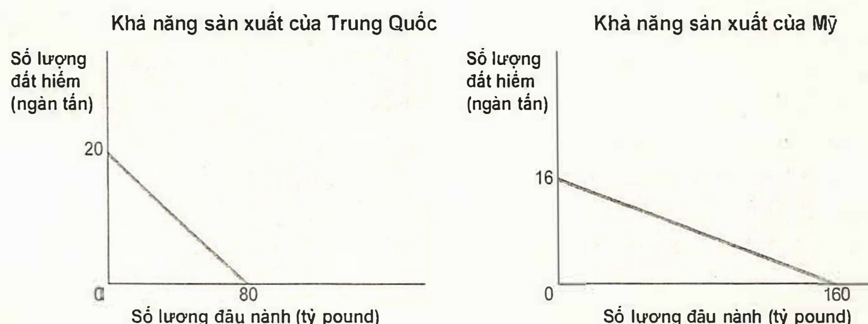
Nếu bạn nhìn vào một trong các hàng dưới cùng của bảng tuần hoàn nguyên tố hóa học, bạn sẽ thấy họ lanthanide, còn được gọi là đất hiếm, gồm 15 nguyên tố hóa học kim loại, từ lanthanum đến lutetium. Không giống như các nguyên tố phổ biến như hydro và vàng, có thể bạn chưa bao giờ nghe nói về đất hiếm, ngay cả khi bạn sử dụng chúng mỗi ngày với việc cầm điện thoại thông minh, máy tính bảng hoặc xem TV. Trên thực tế, có hơn một chục nguyên tố đất hiếm trong một chiếc iPhone. Những nguyên tố thiết yếu này cũng có thể được tìm thấy trong những chiếc xe hybrid, tuabin gió, laser và vệ tinh.

Mặc dù có tên là *hiếm*, nhưng các nguyên tố đất hiếm không hiếm một chút nào. Chúng có trong lớp vỏ trái đất. Và chỉ ngẫu nhiên khi Trung Quốc là nước khai thác và xuất khẩu đất hiếm lớn nhất, kiểm soát gần 95% sản lượng trên thế giới.

Trong khi đó, Mỹ là nước xuất khẩu đậu nành lớn nhất thế giới, một nguyên liệu có lượng protein cao, cần thiết cho ngành sản xuất thức ăn gia súc và cũng được sử dụng để làm thức ăn cho con người dưới dạng các sản phẩm như sữa đậu nành, đậu xanh và tàu hủ. Gần 90% lượng đậu nành được giao dịch trên toàn cầu được trồng ở Mỹ.

May mắn thay, Mỹ và Trung Quốc có thể giao thương với nhau. Nhưng nếu như Trung Quốc từ chối xuất khẩu đất hiếm, buộc Mỹ phải tìm cách tự khai thác đất hiếm? Điều gì sẽ xảy ra nếu Trung Quốc ngừng mua đậu nành từ các nước khác và quay lại tự sản xuất?

Bây giờ giả sử rằng Trung Quốc và Mỹ có thể sản xuất cả đậu nành lẫn đất hiếm - một ví dụ giả thuyết dựa trên một mô hình kinh doanh thực tế. Giả định rằng khả năng sản xuất đất hiếm và đậu nành như sau:



Hãy tính chi phí cơ hội của đất hiếm và đậu nành ở cả hai quốc gia. Mỹ có lợi thế so sánh trong sản xuất đất hiếm không? Giả sử Trung Quốc muốn tiêu thụ 64 tỷ pound đậu nành và 12 ngàn tấn đất hiếm. Hãy thể hiện điểm này trên một biểu đồ khả năng sản xuất. Điều này có khả thi không, nếu không có thương mại?

BƯỚC 1 | Tính chi phí cơ hội của đất hiếm và đậu nành cho cả hai quốc gia.

(Xem lại phần trước của chương này về lợi thế so sánh và lợi ích thu được từ trao đổi.)

Đường giới hạn khả năng sản xuất cho cả hai nước là đường thẳng, ngụ ý là có một chi phí cơ hội không đổi của đậu nành, tính theo đất hiếm. Độ dốc của đường giới hạn khả năng sản xuất

của Trung Quốc là -1/4 (độ dốc được định nghĩa là mức thay đổi của biến y - đất hiếm - chia cho mức thay đổi của biến x - đậu nành: trong trường hợp này là -20/80 = -1/4), và độ dốc của đường giới hạn khả năng sản xuất của Mỹ là -1/10. Như vậy, chi phí cơ hội để Trung Quốc sản xuất một nghìn tấn đất hiếm là 4 tỷ pound đậu nành, và chi phí cơ hội để Mỹ sản xuất một nghìn tấn đất hiếm là 10 tỷ pound đậu nành. Tương tự, chi phí cơ hội để Trung Quốc sản xuất 1 tỷ pound đậu nành là 1/4 của một nghìn tấn đất hiếm (tức là 250 tấn) và chi phí cơ hội để Mỹ sản xuất 1 tỷ pound đậu nành là 1/10 của một nghìn tấn đất hiếm (tức là 100 tấn).

BƯỚC 2 | Trung Quốc có lợi thế so sánh trong sản xuất đậu nành không?

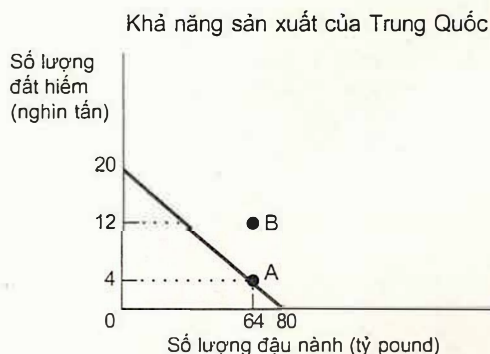
(Xem lại phần trước của chương này về lợi thế so sánh và lợi ích thu được từ trao đổi.)

Một quốc gia có lợi thế so sánh trong việc sản xuất ra một hàng hóa nếu chi phí cơ hội của việc sản xuất ở nước đó thấp hơn so với nước khác. Trong trường hợp này, chi phí cơ hội để sản xuất 1 tỷ pound đậu nành là 250 tấn đất hiếm đối với Trung Quốc và 100 tấn đất hiếm đối với Mỹ. Theo đó, Mỹ có lợi thế so sánh trong sản xuất đậu nành, chứ không phải Trung Quốc.

Bước 3 | Giả sử Trung Quốc muốn tiêu thụ 64 tỷ pound đậu nành và 12 nghìn tấn đất hiếm. Hãy thể hiện điểm này trên một đồ thị khả năng sản xuất. Điều này có khả thi không nếu không có thương mại?

(Xem lại phần trước của chương này về lợi thế so sánh, lợi ích thu được từ trao đổi, và Hình 2-5.)

Như thể hiện trên biểu đồ, mức tiêu dùng của Trung Quốc gồm 64 tỷ pound đậu nành và 12 nghìn tấn đất hiếm, được thể hiện ở điểm *B*, nằm ngoài đường giới hạn khả năng sản xuất nếu không có trao đổi thương mại. Nếu Trung Quốc tiêu thụ 64 tỷ pound đậu nành, thì nếu không có thương mại, họ chỉ có thể sản xuất được 4 nghìn tấn đất hiếm, như được thể hiện tại điểm *A*. Do đó, khi không có thương mại thì Trung Quốc không thể tiêu thụ cả hai mặt hàng ở mức này.



TÓM TẮT

1. Hầu hết nghiên cứu kinh tế đều dựa trên **mô hình**, những "thí nghiệm của tư duy" hoặc các phiên bản được đơn giản hóa của thực tế, nhiều phiên bản trong số đó sử dụng các công cụ toán học như đồ thị. Một giả định quan trọng trong các mô hình kinh tế là **giả định các yếu tố khác không đổi**, cho phép phân tích ảnh hưởng của việc thay đổi một yếu tố bằng cách giữ tất cả các yếu tố liên quan khác không thay đổi.

2. Một mô hình kinh tế quan trọng là đường giới hạn khả năng sản xuất **(*PPF*)**. Nó minh họa *chi phí cơ hội* (thể hiện cần sản xuất một hàng hóa ít đi bao nhiêu nếu sản xuất một loại hàng hóa khác nhiều hơn); *tính hiệu quả* (một nền kinh tế hiệu quả trong sản xuất nếu

nó sản xuất sản lượng nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất; và hiệu quả trong phân bổ nếu nó tạo ra hỗn hợp hàng hóa và dịch vụ mà mọi người muốn tiêu thụ); và *tăng trưởng kinh tế* (một sự dịch chuyển đường giới hạn khả năng sản xuất ra bên ngoài). Có hai nguồn cơ bản tạo tăng trưởng: sự gia tăng của **các yếu tố sản xuất** – các nguồn lực như đất đai, lao động, vốn vật chất, và vốn nhân lực, những "đầu vào" không bị sử dụng hết trong quá trình sản xuất; và cải tiến công nghệ.

3. Một mô hình quan trọng khác là **lợi thế so sánh**, giải thích nguồn gốc lợi ích từ thương mại giữa các cá nhân và các quốc gia. Mỗi người đều có một lợi thế so sánh trong một việc gì đó - một hàng hóa hoặc dịch vụ nào đó mà người đó có chi phí cơ hội thấp hơn mọi người khác. Nhưng khái niệm này thường bị nhầm lẫn với **lợi thế tuyệt đối**, là khả năng sản xuất ra một sản phẩm hay dịch vụ nào đó tốt hơn bất kỳ ai khác. Sự nhầm lẫn này dẫn đến một số kết luận sai lầm rằng không có lợi ích từ thương mại giữa các cá nhân hoặc các quốc gia.

4. Trong các nền kinh tế đơn giản nhất, người ta **trao đổi hàng hóa trực tiếp** - giao dịch hàng hóa và dịch vụ với nhau - hơn là bán hàng lấy tiền như trong một nền kinh tế hiện đại. **Biểu đồ dòng chu chuyển** thể hiện các giao dịch trong nền kinh tế dưới dạng các dòng chảy của hàng hóa, dịch vụ, và tiền giữa các **hộ gia đình** và các **doanh nghiệp**. Những giao dịch này diễn ra trong các **thị trường hàng hóa và dịch vụ** và **thị trường các yếu tố sản xuất** - đất đai, lao động, vốn vật chất và vốn nhân lực. Điều này rất hữu ích, giúp hiểu biết về chi tiêu, sản xuất, việc làm, thu nhập và tăng trưởng có liên quan như thế nào đến nền kinh tế. Cuối cùng, thị trường các yếu tố sản xuất quyết định sự **phân phối thu nhập** của nền kinh tế, là cách thức mà tổng thu nhập của một nền kinh tế được phân bổ cho chủ sở hữu của các yếu tố sản xuất.

5. Các chuyên gia kinh tế sử dụng các mô hình kinh tế cho cả **kinh tế học thực chứng**, lĩnh vực nghiên cứu mô tả cách thức hoạt động của nền kinh tế, và **kinh tế học chuẩn tắc**, lĩnh vực nghiên cứu mô tả nền kinh tế *nên* hoạt động như thế nào. Kinh tế học thực chứng thường bao gồm việc đưa ra **dự báo.** Các chuyên gia kinh tế có thể xác định câu trả lời đúng cho các câu hỏi thực chứng, nhưng thường không có câu trả lời chính xác cho các câu hỏi chuẩn tắc, vì chúng cũng dựa vào các đánh giá chủ quan. Điều này có ngoại lệ, khi các chính sách được thiết kế để đạt được một mục tiêu nhất định có thể được xếp hạng rõ ràng theo tính hiệu quả.

6. Có hai lý do chính giải thích việc các chuyên gia kinh tế hay bất đồng ý kiến. Thứ nhất, họ có thể bất đồng về việc nên đơn giản hóa những gì trong một mô hình kinh tế. Thứ hai, các chuyên gia kinh tế có thể bất đồng ý kiến về giá trị quan - cũng như mọi người khác.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Mô hình	Lợi thế so sánh	Thị trường hàng hóa và dịch vụ
Giả định *các yếu tố khác không đổi*	Lợi thế tuyệt đối	Thị trường các yếu tố sản xuất
Đường giới hạn khả năng sản xuất (*PPF*)	Trao đổi hàng hóa trực tiếp, hàng đổi hàng	Phân phối thu nhập
Các yếu tố sản xuất	Biểu đồ dòng chu chuyển	Kinh tế học thực chứng
Công nghệ	Hộ gia đình	Kinh tế học chuẩn tắc
	Công ty, doanh nghiệp	Dự báo

CÂU HỎI

1. Hai ngành công nghiệp quan trọng trên đảo Bermuda là đánh cá và du lịch. Theo dữ liệu từ Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên Hợp Quốc (FAO) và Cục thống kê Bermuda, năm 2009, 306 ngư dân có đăng ký ở Bermuda đã đánh bắt được 387 tấn cá biển. Và 2.719 người được tuyển dụng trong ngành khách sạn đã tạo ra 554.400 lượt khách (tính bằng số lượng khách đến). Giả định rằng điểm sản xuất này là hiệu quả trong sản xuất. Chúng ta cũng giả sử rằng chi phí cơ hội của việc sản xuất thêm 1 tấn cá là 2.000 lượt ở khách sạn và chi phí cơ hội này là hằng số (chi phí cơ hội không thay đổi).
   a. Nếu tất cả 306 ngư dân có đăng ký được các khách sạn tuyển dụng (ngoài 2.719 người hiện đang làm việc trong ngành khách sạn), thì Bermuda có có thể tạo ra bao nhiêu lượt khách ở khách sạn?
   b. Nếu tất cả 2.719 nhân viên khách sạn trở thành ngư dân (ngoài 306 ngư dân đang làm việc trong ngành ngư nghiệp) thì Bermuda có thể sản xuất bao nhiêu tấn cá?
   c. Hãy vẽ đường giới hạn khả năng sản xuất của Bermuda, với *sản lượng cá* nằm trên trục hoành và *lượt khách ở khách sạn* nằm trên trục tung và đánh dấu điểm sản xuất thực tế của Bermuda vào năm 2009.
2. Theo dữ liệu từ Cục Thống kê Nông nghiệp Quốc gia của Bộ Nông nghiệp Mỹ, có 124 triệu mẫu đất ở Mỹ đã được sử dụng để canh tác lúa mì hoặc bắp trong một năm gần đây. Trong số 124 triệu mẫu đất đó, nông dân sử dụng 50 triệu mẫu để trồng 2,158 tỷ giạ lúa mì và 74 triệu mẫu để trồng 11,807 tỷ giạ bắp. Giả sử rằng Mỹ sản xuất hiệu quả cả lúa mì và bắp. Tại điểm sản xuất đó, chi phí cơ hội để sản xuất thêm 1 giạ lúa mì là phải sán xuất ít đi 1,7 giạ bắp. Tuy nhiên, do chi phí cơ hội tăng dần, một giạ lúa mì tăng thêm có một chi phí cơ hội lớn hơn 1,7 giạ bắp. Ở mỗi điểm sản xuất dưới đây, hãy quyết định xem điểm sản xuất đó (i) khả thi và hiệu quả trong sản xuất, (ii) khả thi nhưng không hiệu quả trong sản xuất, (iii) không khả thi, hoặc (iv) không rõ ràng là có khả thi hay không.
   a. Nông dân sử dụng 40 triệu mẫu đất để sản xuất 1,8 tỷ giạ lúa mì, và 60 triệu mẫu đất để sản xuất 9 tỷ giạ bắp. Còn lại 24 triệu mẫu đất không sử dụng.
   b. Từ điểm sản xuất ban đầu, nóng dân chuyển 40 triệu mẫu đất từ trồng bắp sang trồng lúa mì. Hiện nay họ sản xuất 3,158 tỷ giạ lúa mì và 10,107 tỷ giạ bắp.
   c. Nông dân giảm sản lượng lúa mì xuống còn 2 tỷ giạ, và tăng sản lượng bắp lên 12,044 tỷ giạ. Dọc theo đường giới hạn khả năng sản xuất, chi phí cơ hội của việc sản xuất 11,807 tỷ giạ bắp lên 12,044 tỷ giạ bắp là: 0,666 giạ lúa mì cho mỗi giạ bắp.
3. Ở La Mã cổ đại, người ta chỉ sản xuất hai mặt hàng là mì Ý và thịt viên. Có hai bộ lạc tại La Mã là Tivoli và Frivoli. Nếu tự sản xuất, mỗi tháng Tivoli có thể sản xuất 30 pound mì Ý và không có thịt viên, hoặc 50 pound thịt viên và không có mì Ý, hoặc bất kỳ sự kết hợp nào ở giữa. Nếu tự sản xuất, mỗi tháng Frivoli có thể sản xuất 40 pound mì Ý và không có thịt viên, hoặc 30 pound thịt viên và không có mì Ý, hoặc bất kỳ sự kết hợp nào ở giữa.
   a. Giả sử tất cả đường giới hạn khả năng sản xuất (PPF) là đường thẳng. Hãy vẽ một đồ thị thể hiện đường giới hạn khả năng sản xuất hàng tháng của Tivoli và của Frivoli. Hãy thể hiện cách tính của bạn.
   b. Bộ lạc nào có lợi thế so sánh trong sản xuất mì Ý? Trong sản xuất thịt viên?
   c. Vào năm 100 sau Công Nguyên, Frivoli khám phá ra một kỹ thuật mới giúp tăng gấp đôi lượng thịt viên có thể sản xuất mỗi tháng.
   d. Vẽ đường giới hạn khả năng sản xuất hàng tháng mới của Frivoli.

e. Sau "cải tiến" nói trên, giờ đây bộ lạc nào có lợi thế tuyệt đối trong việc sản xuất thịt viên? Trong sản xuất mì Ý? Bộ lạc nào có lợi thế so sánh trong sản xuất thịt viên? Trong sản xuất mì Ý?

4. Vào một ngày tháng 7, Mỹ bán máy bay trị giá 1 tỷ USD cho Trung Quốc và mua máy bay trị giá 19.000 USD từ Trung Quốc. Tuy nhiên trong cùng tháng đó, Mỹ đã mua 83 triệu USD giá trị quần tây và quần jean nam từ Trung Quốc, và chỉ bán được trị giá 8.000 USD quần tây và quần jean cho Trung Quốc. Áp dụng những gì bạn đã được học được về thương mại được xác định theo lợi thế so sánh như thế nào, hãy trả lời các câu hỏi sau đây.

   a. Quốc gia nào có lợi thế so sánh trong sản xuất máy bay? Trong sản xuất quần tây và quần jean?

   b. Bạn có thể xác định được quốc gia nào có lợi thế tuyệt đối trong sản xuất máy bay không? Và trong sản xuất quần tây và quần jean?

5. Peter Pundit, một phóng viên kinh tế, nói rằng Liên minh châu Âu (EU) đang tăng năng suất rất nhanh trong tất cả các ngành. Ông tuyên bố rằng việc gia tăng năng suất lao động này nhanh đến nỗi sản lượng từ EU trong các ngành công nghiệp này sẽ sớm vượt qua Mỹ và kết quả là Mỹ sẽ không còn được hưởng lợi từ việc giao thương với EU.

   a. Bạn nghĩ Peter Pundit phát biểu chính xác hay không? Nếu không, bạn nghĩ nguyên nhân sai sót là ở đâu?

   b. Nếu EU và Mỹ tiếp tục giao thương, bạn nghĩ hàng hóa đặc trưng mà EU bán cho Mỹ và hàng hóa đặc trưng mà Mỹ bán cho EU là gì?

6. Bạn chịu trách nhiệm phân bổ thành viên cho đội bóng chày và đội bóng rổ của ký túc xá. Bạn đang sắp xếp cho 4 người cuối cùng, hai người phải được phân bổ cho đội bóng chày và hai người cho đội bóng rổ. Bảng sau đây thể hiện điểm đánh bóng và ném bóng trung bình của mỗi người.

Tên người chơi	Điểm đánh bóng trung bình (bóng chày)	Điểm ném bóng trung bình (bóng rổ)
Kelly	70%	60%
Jackie	50%	50%
Curt	10%	30%
Gerry	80%	70%

   a. Giải thích bạn sẽ sử dụng khái niệm lợi thế so sánh để phân bổ người chơi như thế nào. Bắt đầu bằng việc thiết lập chi phí cơ hội của việc ném bóng (bóng rổ) của mỗi người chơi theo điểm đánh bóng trung bình (bóng chày).

   b. Tại sao rất có khả năng những người chơi bóng rổ khác sẽ không hài lòng về sự phân bổ này nhưng những người chơi bóng chày sẽ hài lòng? Tuy nhiên, tại sao một chuyên gia kinh tế sẽ nói rằng đây là một cách hiệu quả để phân bổ người chơi cho các đội thể thao của ký túc xá?

7. Những cư dân của nền kinh tế hư cấu của Atlantis sử dụng tiền dưới dạng vỏ sò. Hãy vẽ một biểu đồ dòng chu chuyển thể hiện các hộ gia đình và doanh nghiệp. Các doanh nghiệp sản xuất khoai tây và cá, và các hộ gia đình mua khoai tây và cá. Các hộ gia đình cung cấp đất đai và lao động cho các các doanh nghiệp. Hãy xác định các tác động dưới đây sẽ diễn ra ở điểm nào trong các dòng chu chuyển của vỏ sò hoặc vật chất (hàng hóa và dịch vụ, hoặc nguồn lực). Hãy mô tả tác động này lan rộng như thế nào trong dòng chu chuyển.

   a. Một cơn bão tàn phá nhiều cánh đồng khoai tây

   b. Một mùa đánh cá rất hiệu quả, cư dân đánh bắt được một số lượng lớn cá

   c. Những cư dân của Atlantis khám phá ra Shakira và mỗi tháng dành vài ngày cho các lễ hội khiêu vũ.

8. Một chuyên gia kinh tế có thể nói rằng các trường cao đẳng và đại học "sản xuất" giáo dục, sử dụng các giảng viên và sinh viên như yếu tố sản xuất đầu vào. Theo cách lý luận này, giáo dục sau đó được "tiêu thụ" bởi các hộ gia đình. Hãy xây dựng một

biểu đồ dòng chu chuyển để đại diện cho lĩnh vực giáo dục đại học của nền kinh tế: các trường cao đẳng và đại học đại diện cho các công ty, và các hộ gia đình tiêu thụ giáo dục, đồng thời cung cấp giảng viên và sinh viên cho trường đại học. Các thị trường có liên quan trong biểu đồ này là gì? Cái gì được mua bán, theo mỗi chiều? Điều gì sẽ xảy ra trong biểu đồ nếu chính phủ quyết định trợ cấp 50% học phí của sinh viên đại học?

9. Một người bạn cùng phòng ký túc xá của bạn luôn mở nhạc lớn; tuy nhiên, bạn lại thích yên tĩnh. Bạn đề nghị người bạn đó mua tai nghe. Cô trả lời rằng mặc dù đồng ý sử dụng tai nghe, nhưng hiện nay cô ấy muốn tiêu tiền vào nhiều thứ khác hơn. Bạn thảo luận về tình huống này với một người bạn học kinh tế học. Cuộc trao đổi diễn ra như sau:

   Người bạn học kinh tế học: Mua cái tai nghe sẽ mất bao nhiêu tiền?

   Bạn: 15 USD.

   Người bạn học kinh tế học: Bạn cho rằng việc có sự yên tĩnh trong suốt học kỳ còn lại đáng giá bao nhiêu?

   Bạn: 30 USD.

   Người bạn học kinh tế học: Vậy thì việc bạn mua tai nghe và đưa cho bạn cùng phòng là có hiệu quả. Bạn được nhiều hơn mất, lợi ích vượt quá chi phí. Bạn nên làm điều đó.

   Bạn: Nhưng việc đó không công bằng: sao tôi phải trả tiền mua tai nghe, trong khi tôi không phải là người tạo ra tiếng ồn???

   a. Những phần nào của cuộc đàm thoại này chứa đựng những phát biểu mang tính thực chứng và những phần nào có những phát biểu mang tính chuẩn tắc?
   b. Hãy xây dựng một lý luận hỗ trợ quan điểm của bạn, rằng người bạn cùng phòng nên là người thay đổi hành vi. Tương tự, hãy đưa ra lý lẽ từ quan điểm của người bạn cùng phòng, rằng chính bạn nên là người mua tai nghe. Nếu ký túc xá có chính sách cho sinh viên quyền mở nhạc tự do, vậy lý luận của ai sẽ thắng? Nếu ký túc xá có quy định rằng một người phải dừng mở nhạc khi có bạn cùng phòng phàn nàn, thì ai sẽ thắng?

10. Một đại diện của ngành công nghiệp quần áo của Mỹ gần đây đã đưa ra tuyên bố như sau: "Người lao động ở châu Á thường làm việc trong những điều kiện làm việc tệ hại chỉ kiếm được vài đồng mỗi giờ. Công nhân Mỹ có năng suất cao hơn và kết quả là thu nhập cao hơn. Để bảo vệ điều kiện làm việc hợp lý của người lao động Mỹ, chính phủ nên ban hành lệnh cấm nhập khẩu quần áo từ châu Á".
   a. Những phần nào trong tuyên bố này là phát biểu mang tính thực chứng? Phần nào là phát biểu mang tính chuẩn tắc?
   b. Chính sách đang được đề xuất này có phù hợp với các tuyên bố trước đây về tiền lương và năng suất của công nhân Mỹ và châu Á không?
   c. Liệu một chính sách như vậy có giúp một số người Mỹ trở nên tốt hơn mà không làm cho bất kỳ người Mỹ nào khác bị thiệt hại không? Nghĩa là liệu chính sách này có hiệu quả không, theo quan điểm của mọi người Mỹ?
   d. Liệu các công nhân châu Á lương thấp có được hưởng lợi từ chính sách như vậy không?

11. Những câu sau đây là đúng hay sai? Giải thích câu trả lời của bạn.
   a. "Khi người dân phải nộp thuế cao hơn trên tiền lương, họ sẽ bị giảm động lực làm việc" là tuyên bố thực chứng.
   b. "Chúng ta nên giảm thuế để khuyến khích việc làm nhiều hơn" là tuyên bố thực chứng.
   c. Kinh tế học không phải lúc nào cũng có thể được sử dụng để quyết định hoàn toàn những điều xã hội nên làm.
   d. "Hệ thống giáo dục công lập ở đất nước này tạo ra lợi ích lớn hơn cho xã hội so với chi phí để phát triển hệ thống" là một phát biểu mang tính chuẩn tắc.
   e. Tất cả các bất đồng giữa các chuyên gia kinh tế đều được tạo ra bởi các phương tiện truyền thông.

12. Hãy đánh giá phát biểu sau đây: "Việc xây dựng một mô hình kinh tế phản ánh chính xác các sự kiện đã xảy ra dễ dàng hơn là xây dựng mô hình kinh tế để dự

báo các sự kiện trong tương lai". Theo bạn, đúng không? Tại sao? Điều này ngụ ý gì về những khó khăn trong việc xây dựng các mô hình kinh tế tốt?

13. Các chuyên gia kinh tế làm việc cho chính phủ thường được yêu cầu đưa ra các kiến nghị về chính sách. Việc công chúng có thể phân biệt được những phát biểu mang tính thực chứng và những phát biểu mang tính chuẩn tắc trong các kiến nghị này là rất quan trọng, tại sao vậy?

14. Thị trưởng thành phố Gotham, lo lắng về một vụ dịch cúm chết người có thể xảy ra trong mùa đông này, đã hỏi một chuyên gia tư vấn kinh tế hàng loạt câu hỏi sau. Hãy xác định xem câu hỏi đó yêu cầu chuyên gia tư vấn kinh tế đưa ra đánh giá mang tính thực chứng hay đánh giá mang tính chuẩn tắc.

    a. Cần trữ bao nhiêu vắc-xin trong thành phố vào cuối tháng 11?

    b. Nếu chúng ta trả thêm cho cho các công ty dược phẩm cung cấp vắc-xin 10% mỗi liều, liệu họ có cung cấp thêm vắc-xin không?

    c. Nếu thiếu vắc-xin trong thành phố, chúng ta nên chủng ngừa cho nhóm người nào trước – người cao tuổi hay những đứa trẻ? (Giả sử một người ở nhóm này có nguy cơ tử vong do cúm ngang với một người thuộc nhóm kia)

    d. Nếu thành phố thu phí 25 USD mỗi liều vắc-xin, bao nhiêu người sẽ chịu trả tiền?

    e. Nếu thành phố thu phí 25 USD mỗi liều thì lợi nhuận là 10 USD, số tiền đó có thể dùng để tiêm chủng cho người nghèo. Thành phố có nên tham gia vào một dự án như vậy không?

15. Hãy đánh giá tuyên bố sau: "Nếu các chuyên gia kinh tế có đủ dữ liệu, họ có thể giải quyết tất cả các câu hỏi về chính sách theo cách tối đa hóa lợi ích xã hội. Sẽ không cần có những cuộc tranh luận chia rẽ về chính trị, chẳng hạn như liệu chính phủ có nên cung cấp chăm sóc y tế miễn phí cho tất cả mọi người không".

BÀI TẬP

16. Atlantis là một hòn đảo nhỏ và tách biệt ở Nam Đại Tây Dương. Các cư dân trồng khoai tây và đánh cá. Bảng số liệu sau đây thể hiện sản lượng tối đa hàng năm, một sự kết hợp khoai tây và cá. Rõ ràng là do nguồn lực và kỹ thuật có giới hạn, khi sử dụng thêm tài nguyên để sản xuất khoai tây, thì người ta sẽ có ít nguồn lực hơn dành cho việc đánh cá.

    a. Hãy vẽ đường giới hạn khả năng sản xuất với khoai tây trên trục hoành và cá trên trục tung, minh hoạ các lựa chọn này, hiển thị các điểm A-F.

    b. Atlantis có thể sản xuất 500 pound cá và 800 pound khoai tây không? Hãy giải thích. Điểm này sẽ nằm ở đâu so với đường giới hạn khả năng sản xuất?

    c. Chi phí cơ hội là bao nhiêu khi tăng sản lượng khoai tây từ 600 lên 800 pound?

    d. Chi phí cơ hội là bao nhiêu khi tăng sản lượng khoai tây từ 200 lên 400 pound?

    e. Tại sao câu trả lời cho phần c và d là khác nhau? Điều này hàm ý gì về độ dốc của đường giới hạn khả năng sản xuất?

Các lựa chọn sản lượng tối đa hàng năm	Số lượng khoai tây (pound)	Số lượng cá (pound)
A	1.000	0
B	800	300
C	600	500
D	400	600
E	200	650
F	0	675

CHƯƠNG

2

PHỤ LỤC

ĐỒ THỊ TRONG KINH TẾ HỌC

Vẽ hình

Cho dù bạn đọc về kinh tế học trên báo *Wall Street Journal* hay trong sách giáo khoa kinh tế, thì bạn luôn thấy nhiều đồ thị. Hình ảnh có thể giúp cho việc mô tả bằng lời nói, thông tin số liệu hoặc ý tưởng trở nên dễ hiểu hơn. Trong kinh tế học, đồ thị (graph) là loại hình ảnh được sử dụng để giúp mọi người hiểu rõ hơn. Để hiểu đầy đủ những ý tưởng và thông tin đang được thảo luận, bạn cần phải quen thuộc với cách diễn giải và xây dựng những thiết bị hỗ trợ mang tính chất trực quan này. Phụ lục này giải thích cho bạn cách hiểu về đồ thị.

Đồ thị, biến số và mô hình kinh tế

Một lý do để theo học đại học là vì bằng cử nhân giúp tiếp cận các công việc có mức lương cao hơn. Các bằng cấp cao hơn hoặc phụ thêm, chẳng hạn như bằng MBA hoặc bằng luật, thậm chí còn giúp tăng thu nhập nhiều hơn. Nếu từng đọc một bài báo về mối quan hệ giữa giáo dục và thu nhập, có thể bạn sẽ thấy một đồ thị thể hiện mức thu nhập của người lao động với các mức học vấn khác nhau. Và nhìn chung, đồ thị này minh họa rằng "giáo dục làm tăng thu nhập".

Cũng giống như hầu hết những đồ thị khác trong kinh tế học, đồ thị cũng miêu tả mối quan hệ giữa hai biến số kinh tế. Một **biến số (variable)** là một đại lượng có thể có nhiều hơn một giá trị, như số năm đi học của một người, giá cả của một lon nước ngọt, hoặc thu nhập của một hộ gia đình...

Như bạn đã biết trong chương này, phân tích kinh tế chủ yếu dựa vào các *mô hình*, là các mô tả được đơn giản hóa của các tình huống thực tế. Hầu hết các mô hình kinh tế mô tả mối quan hệ giữa hai biến số, được đơn giản hóa bằng cách giữ các biến số khác có thể ảnh hưởng đến mối quan hệ đó không đổi.

Ví dụ như một mô hình kinh tế có thể miêu tả mối quan hệ giữa giá một lon nước ngọt và số lon nước ngọt mà người tiêu dùng sẽ mua, với giả định rằng mọi thứ khác ảnh hưởng đến việc người tiêu dùng mua nước ngọt không thay đổi. Loại mô hình này có thể được mô tả bằng toán học hoặc bằng lời, nhưng minh họa mối quan hệ đó bằng đồ thị sẽ giúp dễ hiểu hơn, như bạn sẽ thấy sau đây.

Đồ thị hoạt động như thế nào?

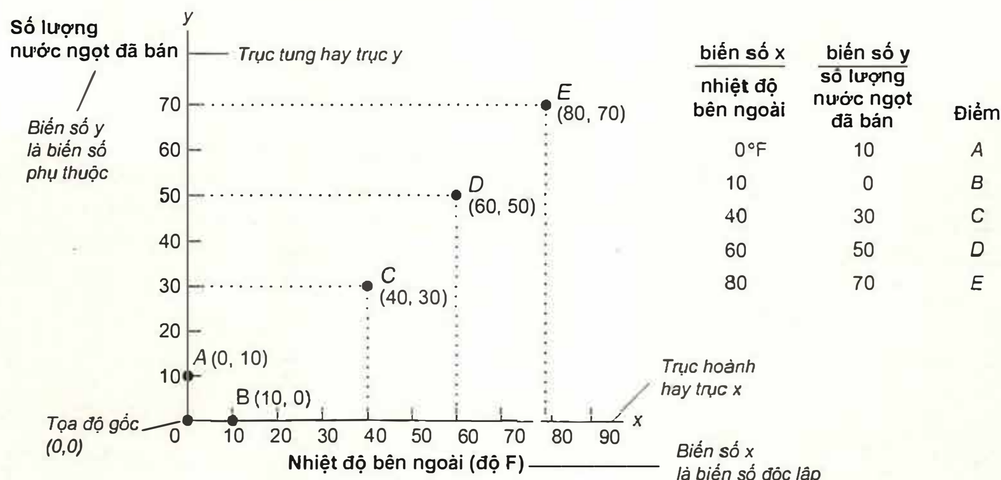
Hầu hết các đồ thị trong kinh tế học được dựa trên một hệ thống đường kẻ được xây dựng quanh hai đường vuông góc thể hiện giá trị của hai biến số, giúp bạn hình dung mối quan hệ giữa chúng. Vì vậy, bước đầu tiên để hiểu được cách sử dụng các đồ thị này là xem cách hoạt động của chúng.

Đồ thị hai biến số

Biến số là một đại lượng có thể có nhiều hơn một giá trị.

Hình 2A-1 thể hiện một đồ thị có hai biến số điển hình. Nó minh họa dữ liệu trong bảng đính kèm về nhiệt độ bên ngoài và số lượng nước ngọt mà một người bán thông thường có thể kỳ vọng bán được tại sân vận động bóng chày trong một trận đấu. Cột đầu tiên thể hiện các giá trị của nhiệt độ bên ngoài (biến số 1) và cột thứ hai thể hiện giá trị của số lượng nước ngọt bán được (biến số 2). Có 5 kết hợp của hai biến số được hiển thị, được ký hiệu từ *A* đến *E* trong cột thứ ba.

HÌNH 2A-1 Đánh dấu các điểm lên một đồ thị hai biến số



biến số x nhiệt độ bên ngoài	biến số y số lượng nước ngọt đã bán	Điểm
0°F	10	*A*
10	0	*B*
40	30	*C*
60	50	*D*
80	70	*E*

Dữ liệu trong bảng được vẽ ra khi nhiệt độ bên ngoài (biến số độc lập) được đo theo trục hoành và số lượng nước ngọt đã bán (biến số phụ thuộc) được đo theo trục tung. Mỗi kết hợp trong số 5 kết hợp của nhiệt độ và lượng nước ngọt đã bán được thể hiện bằng một điểm: *A*, *B*, *C*, *D*, và *E*. Mỗi điểm trên đồ thị được xác định bởi một cặp giá trị. Ví dụ, điểm *C* tương ứng với cặp giá trị (40, 30) – nghĩa là nhiệt độ ngoài trời là 40°F (giá trị của biến số *x*) và lượng nước ngọt đã bán là 30 (giá trị của biến số *y*).

Bây giờ chúng ta hãy chuyển dữ liệu trong bảng thành đồ thị. Trong một đồ thị hai biến số bất kỳ, chúng ta có biến số *x* và biến số *y*. Trong trường hợp này, nhiệt độ bên ngoài là biến số *x* và số lượng nước ngọt bán được là biến số *y*. Đường nằm ngang trong đồ thị được gọi là **trục hoành (horizontal axis)** hay **trục *x* (*x*-axis)**, và các giá trị của biến số *x* - nhiệt độ bên ngoài - được đo dọc theo trục này. Tương tự, đường thẳng đứng trong đồ thị được gọi là **trục tung (vertical axis)** hoặc **trục *y* (*y*-axis)**, và các giá trị của biến số *y* – số lượng nước ngọt bán được - được đo dọc theo trục này.

Đường thể hiện các giá trị của biến số *x* được gọi là **trục hoành** hay **trục *x***, đường thể hiện các giá trị của biến số *y* được gọi là **trục tung** hoặc **trục *y***. Nơi hai trục gặp nhau là **tọa độ gốc**.

Mối quan hệ nhân quả tồn tại giữa 2 biến số, trong đó giá trị của một biến số ảnh hưởng hoặc xác định trực tiếp giá trị của một biến số khác. Trong mối quan hệ nhân quả, biến số xác định được gọi là **biến số độc lập**; biến số bị xác định được gọi là **biến số phụ thuộc**.

Đường đồ thị là một đường thể hiện mối quan hệ giữa hai biến số, có thể là đường thẳng hoặc đường cong. Nếu nó là một đường thẳng, thì các biến số có một **mối quan hệ tuyến tính**. Nếu nó không phải là đường thẳng, thì các biến số có một **mối quan hệ phi tuyến**.

Tại **tọa độ gốc (origin)**, điểm gặp nhau của hai trục, mỗi biến số đều bằng 0. Khi từ điểm gốc di chuyển về bên phải dọc theo trục x, giá trị của biến số *x* dương và tăng dần. Khi từ điểm gốc di chuyển dọc lên trên theo trục *y*, các giá trị của biến số *y* là dương và tăng dần.

Bạn có thể vẽ từng điểm từ *A* đến *E* lên đồ thị này bằng cách sử dụng một cặp số - các giá trị của biến số *x* và biến số *y* ở một điểm bất kỳ. Trong hình 2A-1, tại điểm *C*, biến số *x* có giá trị 40 và biến số *y* có giá trị 30. Bạn xác định điểm *C*

bằng cách vẽ một đường thẳng đứng từ số 40 trên trục *x* và một đường ngang từ số 30 trên trục *y*. Chúng ta viết điểm *C* là (40, 30). Điểm gốc là (0, 0).

Nhìn vào điểm *A* và điểm *B* trong hình 2A-1, bạn có thể thấy rằng khi một trong các biến số có một điểm có một giá trị bằng 0, điểm đó sẽ nằm trên một trong hai trục. Nếu giá trị của biến số *x* là 0, điểm đó sẽ nằm trên trục tung, như điểm *A*. Nếu giá trị của biến số y bằng 0, điểm đó sẽ nằm trên trục hoành, như điểm *B*.

Hầu hết các đồ thị miêu tả mối quan hệ giữa hai biến số kinh tế đại diện cho **mối quan hệ nhân quả (causal relationship)**, trong đó giá trị của một biến số ảnh hưởng hoặc xác định trực tiếp giá trị của một biến số khác. Trong một mối quan hệ nhân quả, biến số xác định được gọi là **biến số độc lập (independent variable)**; biến số bị xác định được gọi là **biến số phụ thuộc (dependent variable)**. Trong ví dụ của chúng ta về việc bán nước ngọt, nhiệt độ bên ngoài là biến số độc lập. Nó ảnh hưởng trực tiếp đến số lượng nước ngọt bán ra – biến số phụ thuộc trong trường hợp này.

Theo quy ước, chúng ta đặt biến số độc lập ở trục hoành và biến số phụ thuộc ở trục tung. Hình 2A-1 được xây dựng phù hợp với quy ước này; biến số độc lập (nhiệt độ bên ngoài) nằm trên trục hoành và biến số phụ thuộc (số lượng nước ngọt bán được) nằm trên trục tung.

Một ngoại lệ quan trọng đối với quy ước này là trong các đồ thị thể hiện mối quan hệ kinh tế giữa giá của một sản phẩm và số lượng sản phẩm: mặc dù giá nói chung là biến số độc lập giúp xác định số lượng, nó luôn luôn được đặt trên trục tung.

Các đường trên đồ thị

Đồ thị (a) của hình 2A-2 chứa một số thông tin giống như hình 2A-1, với một đường nối các điểm *B, C, D*, và *E*. Một đường như vậy trên đồ thị được gọi là đường đồ thị **(curve)**, bất kể đó là đường thẳng hay đường cong. Nếu đường thể hiện mối quan hệ giữa hai biến số là một đường thẳng, hoặc tuyến tính, thì các biến số có một **mối quan hệ tuyến tính (linear relationship)**. Khi đường đồ thị không thẳng, hoặc phi tuyến, thì các biến số có một **mối quan hệ phi tuyến (nonlinear relationship).**

Một điểm trên đường đồ thị thể hiện giá trị của biến số y cho một giá trị cụ thể của biến số *x*. Ví dụ, điểm *D* chỉ ra rằng ở nhiệt độ 15,5°C, một người bán có thể kỳ vọng bán được 50 lon nước ngọt. Hình dạng và hướng của một đường đồ thị thể hiện trạng thái chung của mối quan hệ giữa hai biến số. Độ dốc lên của đường đồ thị trong đồ thị (a) của hình 2A-2 có nghĩa là những người bán có thể mong đợi bán nhiều nước ngọt hơn khi nhiệt độ bên ngoài cao hơn.

Khi các biến số được liên quan theo cách này - nghĩa là khi một biến số tăng liên quan đến sự gia tăng của một biến số khác – thì ta nói rằng các biến số đó có **mối quan hệ cùng chiều (positive relationship)**. Nó được minh họa bằng một đường dốc lên từ trái sang phải. Vì đường đồ thị này là tuyến tính, nên mối quan hệ giữa nhiệt độ bên ngoài và lượng nước ngọt được minh họa bởi đường đồ thị trong đồ thị (a) của Hình 2A-2 là một mối quan hệ tuyến tính cùng chiều (positive linear relationship).

Khi sự gia tăng của một biến số liên quan đến sự suy giảm của một biến số khác, ta nói hai biến số đó có **mối quan hệ ngược chiều (negative relationship)**. Nó được minh họa bởi một đường đồ thị dốc xuống từ trái sang phải, giống như đường đồ thị trong đồ thị (b) của hình 2A-2. Vì đường đồ thị này cũng tuyến tính, nên mối quan hệ mà nó mô tả là mối quan hệ

Khi một biến số tăng liên quan đến sự gia tăng của một biến số khác, thì chúng có **mối quan hệ cùng chiều**, được minh họa bằng một đường đồ thị hướng lên, từ trái sang phải.

Khi sự gia tăng của một biến số liên quan đến sự suy giảm của một biến số khác, thì chúng có **mối quan hệ ngược chiều**, được minh họa bởi một đường đồ thị dốc xuống, từ trái sang phải.

Giao điểm với trục hoành thể hiện giá trị của biến số *x* khi giá trị của biến số *y* là 0.

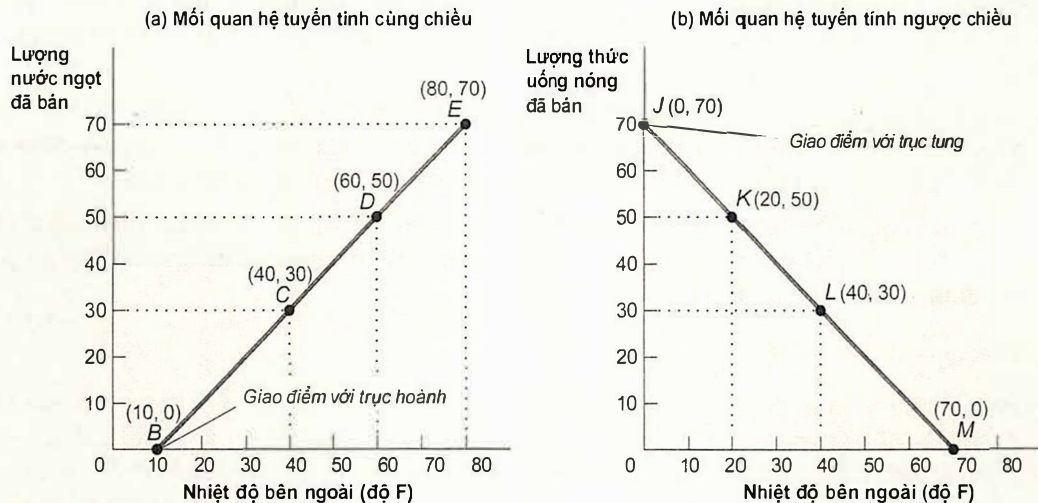
Giao điểm với trục tung thể hiện giá trị của biến số *y* khi giá trị của biến số *x* là 0.

Độ dốc của một đường đồ thị là một thước đo mức độ dốc của nó. Độ dốc được đo bằng cách chia *"mức độ lên xuống"* giữa hai điểm trên đường đồ thị do *"khoảng cách"* giữa hai điểm đó. Mức độ lên xuống là độ thay đổi của *y*, và khoảng cách là độ thay đổi của *x*.

tuyến tính ngược chiều (negative linear relationship). Ví dụ về 2 biến số có mối quan hệ như vậy là: nhiệt độ bên ngoài và số lượng đồ uống nóng mà một người bán có thể kỳ vọng bán được tại sân vận động bóng chày.

Chúng ta hãy quay trở lại đường đồ thị trong đồ thị (a) của hình 2A-2 và bạn có thể thấy rằng nó cắt trục hoành tại điểm B. Điểm này, được gọi là **giao điểm với trục hoành (horizontal intercept)**, hiển thị giá trị của biến số x khi giá trị của biến số y là 0. Trong đồ thị (b) của hình 2A-2, đường đồ thị cắt trục tung tại điểm J. Điểm này, được gọi là **giao điểm với trục tung (vertical intercept)**, thể hiện giá trị của biến số *y* khi giá trị của biến số *x* là 0.

HÌNH 2A-2 **Vẽ đường đồ thị**



Đường đồ thị trong đồ thị (a) minh họa mối quan hệ giữa hai biến số, nhiệt độ bên ngoài và lượng nước ngọt đã bán. Hai biến số có mối quan hệ tuyến tính cùng chiều: cùng chiều vì đường đồ thị có độ dốc lên, và tuyến tính vì nó là một đường thẳng. Nó ngụ ý rằng khi biến số *x* tăng (nhiệt độ bên ngoài) dẫn đến biến số y tăng (lượng nước ngọt đã bán). Đường đồ thị trong đồ thị (b) cũng là một đường thẳng, nhưng dốc xuống. Hai biến số ở đây có mối quan hệ tuyến tính ngược chiều: biến số *x* tăng (nhiệt độ bên ngoài) sẽ dẫn đến biến số y giảm (lượng thức uống nóng đã bán). Đường đồ thị (a) có một giao điểm với trục hoành tại điểm *B*. Đường đồ thị (b) có một giao điểm với trục tung tại *J*, và giao điểm với trục hoành tại *M*.

Khái niệm chính: Độ dốc của một đường đồ thị

Độ dốc (slope) của một đường đồ thị là một thước đo mức độ dốc và chỉ ra mức độ nhạy cảm của biến số *y* đối với một sự thay đổi của biến số *x*. Trong ví dụ về nhiệt độ bên ngoài và số lượng lon nước ngọt mà người bán kỳ vọng bán được, độ dốc của đường đồ thị sẽ chỉ ra người bán có thể kỳ vọng bán được bao nhiêu lon nước ngọt khi nhiệt độ tăng lên 1 độ. Khi giải thích theo cách này, độ dốc cung cấp thông tin có ý nghĩa. Ngay cả khi không có giá trị cụ thể của *x* và *y*, chúng ta cũng có thể đưa ra các kết luận quan trọng về mối quan hệ giữa hai biến số bằng cách kiểm tra độ dốc của một đường đồ thị tại các điểm khác nhau.

Độ dốc của đường tuyến tính

Dọc theo một đường tuyến tính, độ dốc được đo bằng cách chia *"mức độ lên xuống"* (rise) giữa hai điểm trên đường do *"khoảng cách"* (run) giữa hai điểm đó. Mức độ lên xuống là độ thay đổi của *y*, và khoảng cách là độ thay đổi của *x*.

Đây là công thức:

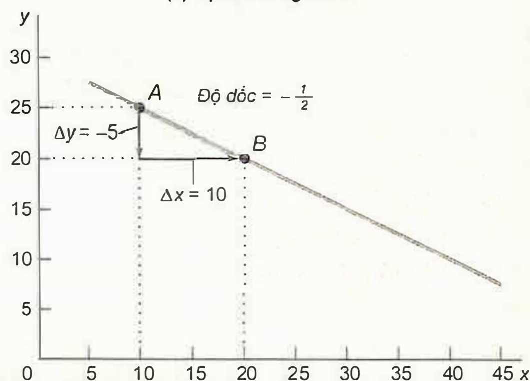
$$\frac{\text{Độ thay đổi của } y}{\text{Độ thay đổi của } x} = \frac{\Delta y}{\Delta x} = \text{Độ dốc}$$

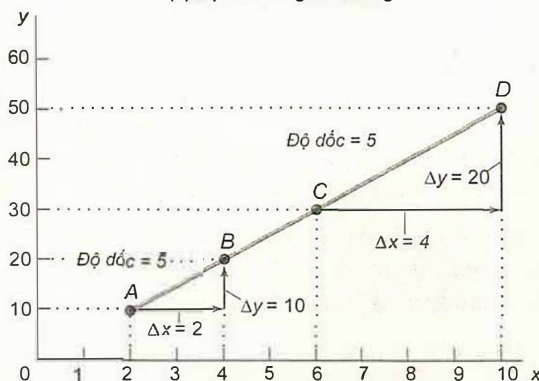
Trong công thức, biểu tượng Δ (chữ delta hoa của Hy Lạp) là viết tắt của "độ thay đổi". Khi một biến số tăng, độ thay đổi trong biến số đó có giá trị dương (+); khi một biến số giảm, độ thay đổi có giá trị âm (-).

Độ dốc của một đường đồ thị là dương khi độ thay đổi của biến số y cùng dấu với độ thay đổi của biến số *x*. Đó là bởi vì khi hai số có cùng dấu, tỷ số của hai số đó là dương. Đường đồ thị trong đồ thị (a) của hình 2A-2 có độ dốc dương: dọc theo đường đồ thị, cả hai biến số *y* và *x* đều tăng.

Độ dốc của một đường đồ thị là âm khi độ thay đổi của x và y trái dấu. Đó là vì khi hai số có dấu khác nhau, tỷ số của hai số đó là âm. Đường đồ thị trong đồ thị (b) của hình 2A-2 có độ dốc âm: dọc theo đường đồ thị, sự gia tăng của biến số *x* được kết hợp với sự sụt giảm của biến số *y*.

HÌNH 2A-3 Tính toán độ dốc





Đồ thị (a) và (b) thể hiện hai đường tuyến tính. Giữa điểm *A* và *B* trong đồ thị (a), sự thay đổi của biến số y (mức độ lên xuống) là -5 và sự thay đổi của biến số x (khoảng cách) là 10. Vì vậy, độ dốc từ *A* đến *B* là Δy/Δx = -5/10 = -½ = -0,5, trong đó dấu trừ thể hiện đường đồ thị đang dốc xuống. Trong đồ thị (b), đường đồ thị có độ dốc từ *A* đến *B* là Δy/Δx = 10/2 = 5. Độ dốc từ *C* đến *D* là Δy/Δx = 20/4 = 5. Độ dốc dương, thể hiện rằng đường đồ thị đang dốc lên. Hơn nữa, độ dốc giữa *A* và *B* bằng với độ dốc giữa *C* và *D*, khiến đó là một đường tuyến tính (linear curve). Độ dốc của một đường tuyến tính là hằng số: nó luôn không đổi, dù tính ở điểm nào trên đường đồ thị.

Hình 2A-3 minh họa cách tính độ dốc của một đường đồ thị tuyến tính. Trước tiên chúng ta hãy tập trung vào đồ thị (a). Từ điểm *A* đến điểm *B*, giá trị của biến số y thay đổi từ 25 xuống 20 và giá trị của biến số *x* thay đổi từ 10 lên 20. Do đó độ dốc của đường giữa hai điểm này là:

$$\frac{\text{Độ thay đổi của } y}{\text{Độ thay đổi của x}} = \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{-5}{10} = -\frac{1}{2} = -0.5$$

Độ dốc của một đường thẳng là như nhau ở tất cả các điểm. Nói cách khác, đường thẳng có độ dốc không đổi. Bạn có thể kiểm tra điều này bằng cách tính độ dốc của đường đồ thị tuyến tính giữa các điểm *A* và *B*, *C* và *D* trong đồ thị (b) của hình 2A-3.

Giữa *A* và *B*: $\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{10}{2} = 5$ Giữa *C* và *D*: $\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{20}{4} = 5$

Các đường đồ thị ngang & dọc - độ dốc của các đường đồ thị

Khi một đường đồ thị nằm ngang, giá trị của biến số y dọc theo đường đồ thị đó không bao giờ thay đổi - nó là hằng số. Ở mọi điểm trên đường đồ thị, sự thay đổi của y bằng 0. 0 chia cho bất kỳ số nào cũng bằng 0. Vì vậy, bất kể giá trị thay đổi của x là bao nhiêu, độ dốc của đường đồ thị nằm ngang luôn bằng 0.

Nếu một đường đồ thị thẳng đứng, giá trị của biến số *x* dọc theo đường đồ thị không bao giờ thay đổi - nó là hằng số. Ở mọi điểm trên đường đồ thị, sự thay đổi của *x* là bằng 0. Điều này có nghĩa là độ dốc của đường đồ thị thẳng đứng là một tỷ số với 0 là mẫu số. Tỷ số với số 0 là mẫu số tương đương với vô cực - nghĩa là số lớn vô hạn. Vì vậy, độ dốc của một đường đồ thị thẳng đứng bằng vô cực.

Đường đồ thị thẳng đứng hoặc nằm ngang có ý nghĩa đặc biệt: nó có nghĩa là biến số *x* và biến số *y* không liên quan. Hai biến số không liên quan khi một sự thay đổi ở một biến số (biến số độc lập) không ảnh hưởng đến biến số còn lại (biến số phụ thuộc). Hoặc nói cách khác, hai biến số không liên quan khi biến số phụ thuộc là không đổi, bất kể giá trị của biến số độc lập là bao nhiêu. Nếu *y* là biến số phụ thuộc thì đường đồ thị nằm ngang; còn nếu *x* là biến số phụ thuộc thì đường đồ thị thẳng đứng.

Đường đồ thị phi tuyến là đường đồ thị có độ dốc thay đổi.

Giá trị tuyệt đối của một số âm là giá trị của một số âm, mà không có dấu trừ.

Độ dốc của đường đồ thị phi tuyến

Đường đồ thị phi tuyến (nonlinear curve) là đường đồ thị có độ dốc thay đổi khi bạn di chuyển dọc theo nó. Đồ thị (a), (b), (c) và (d) trong Hình 2A-4 thể hiện các đường đồ thị phi tuyến khác nhau. Các đồ thị (a) và (b) thể hiện đường đồ thị phi tuyến có độ dốc thay đổi nhưng luôn luôn dương. Mặc dù cả hai đường này đều hướng lên, đồ thị (a) dốc hơn khi di chuyển từ trái sang phải, còn đồ thị (b) ngày càng *phẳng* hơn.

Một đường đồ thị hướng lên và dốc hơn, như trong đồ thị (a), được cho là có độ dốc *dương tăng dần (positive increasing slope).* Đường đồ thị dốc lên nhưng phẳng hơn, như trong đồ thị (b), được cho là có độ dốc *dương giảm dần (positive decreasing slope).*

Khi tính toán độ dốc dọc theo những đường đồ thị phi tuyến này, chúng ta có các giá trị độ dốc khác nhau tại những điểm khác nhau. Độ dốc thay đổi như thế nào dọc theo đường đồ thị xác định hình dạng của đường đồ thị. Ví dụ, trong đồ thị (a) của hình 2A-4, độ dốc là một số dương tăng dần khi di chuyển từ trái sang phải, trong khi ở đồ thị (b), độ dốc là một con số dương nhưng giảm dần.

Độ dốc của các đường đồ thị trong đồ thị (c) và (d) là các số âm. Các nhà kinh tế học thường thích thể hiện một số âm bằng **giá trị tuyệt đối (absolute value)**, đó là giá trị của số âm mà không có dấu trừ. Nói chung, chúng ta biểu thị giá trị tuyệt đối của một con số bởi hai thanh song song xung quanh số; ví dụ giá trị tuyệt đối của -4 được viết là $|-4| = 4$.

Trong đồ thị (c), giá trị tuyệt đối của độ dốc tăng dần khi di chuyển từ trái sang phải: đường đồ thị này có *độ dốc âm tăng dần (negative increasing slope).* Còn trong đồ thị (d), giá trị tuyệt đối của độ dốc giảm dần: đường đồ thị này có độ dốc âm giảm dần *(negative decreasing slope).*

Tính độ dốc dọc theo đường đồ thị phi tuyến

Chúng ta đã thấy rằng dọc theo một đường đồ thị phi tuyến, giá trị của độ dốc phụ thuộc vào vị trí mà bạn đang có trên đường đồ thị đó. Vậy bạn tính toán độ dốc của một đường đồ thị phi tuyến như thế nào? Chúng tôi sẽ tập trung vào hai phương pháp: *phương pháp vòng cung (arc method)* và *phương pháp điểm (point method).*

Phương pháp vòng cung để tính độ dốc Vòng cung của một đường đồ thị là một phần hoặc đoạn của đường đồ thị đó. Ví dụ, đồ thị (a) của hình 2A-4 thể hiện một vòng cung bao gồm đoạn đường đồ thị giữa các điểm *A* và *B*. Để tính độ dốc dọc theo một đường đồ thị phi tuyến bằng cách sử dụng phương pháp vòng cung, bạn vẽ một đường thẳng giữa hai điểm cuối của vòng cung. Độ dốc của đường thẳng đó là thước đo độ dốc trung bình của đường đồ thị giữa hai điểm cuối.

Bạn có thể thấy từ đồ thị (a) của hình 2A-4 rằng đường thẳng giữa hai điểm *A* và *B* tăng dọc theo trục x từ 6 đến 10 (do đó $\Delta x = 4$) khi nó tăng dọc theo trục y từ 10 đến 20 (do đó $\Delta y = 10$). Do đó độ dốc của đường thẳng nối các điểm A và B là:

$$\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{10}{4} = 2,5$$

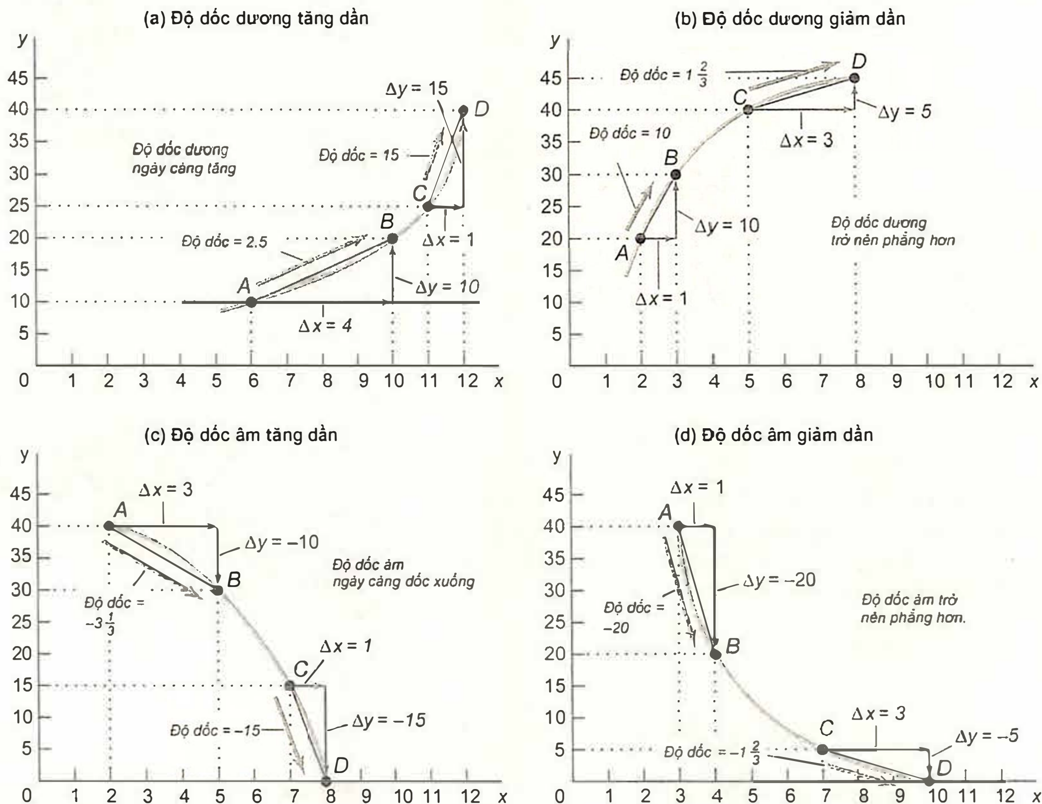
Điều này có nghĩa là độ dốc trung bình *(average slope)* của đường đồ thị giữa các điểm A và B là 2,5.

Bây giờ hãy xem xét vòng cung trên cùng một đường đồ thị giữa các điểm *C* và *D*. Một đường thẳng vẽ qua hai điểm này tăng dọc theo trục x từ 11 đến 12 (Δx = 1) khi nó tăng theo trục y từ 25 đến 40 (Δy = 15). Vì vậy, độ dốc trung bình giữa các điểm *C* và *D* là:

$$\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{15}{1} = 15$$

Do đó độ dốc trung bình giữa hai điểm *C* và *D* lớn hơn độ dốc trung bình giữa hai điểm *A* và *B*. Những tính toán này xác minh những gì chúng ta đã quan sát được - rằng đường đồ thị hướng lên này trở nên dốc hơn khi di chuyển từ trái sang phải, và do đó có độ dốc dương tăng dần.

HÌNH **2A-4** Đường phi tuyến



Trong đồ thị (a), độ dốc của đường đồ thị từ *A* đến *B* là *y/x* = 10/4 = 2,5, và từ *C* tới *D* là *Δy/Δx* = 15/1 = 15. Như vậy, độ dốc dương và tăng dần: đường đồ thị trở nên dốc hơn khi di chuyển sang phải.

Trong đồ thị (b), độ dốc của đường đồ thị từ *A* đến *B* là *Δy/Δx* = 10/1 = 10, và từ *C* đến *D* là *Δy/Δx* = 5/3 = 1 2/3. Độ dốc dương và giảm dần; đường đồ thị trở nên phẳng hơn khi di chuyển sang phải.

Trong đồ thị (c), độ dốc từ *A* đến *B* là *Δy/Δx* = -10/3 = -3 1/3, và từ *C* đến *D* là *Δy/Δx* = -15/1 = -15. Độ dốc âm và mức độ âm tăng dần; đường đồ thị trở nên dốc hơn khi di chuyển sang phải.

Còn trong đồ thị (d), độ dốc từ *A* đến *B* là *Δy/Δx* = -20/1 = -20, và từ *C* đến *D* là *Δy/Δx* = -5/3 = -1 2/3.

Độ dốc âm và giảm dần; đường đồ thị trở nên phẳng hơn khi di chuyển sang phải. Độ dốc trong từng trường hợp đã được tính toán bằng cách sử dụng phương pháp vòng cung: vẽ một đường thẳng nối hai điểm dọc theo đường đồ thị.

Độ dốc trung bình giữa hai điểm đó bằng độ dốc của đường thẳng giữa hai điểm đó.

Phương pháp điểm để tính độ dốc Phương pháp điểm tính toán độ dốc của một đường đồ thị phi tuyến tại một điểm cụ thể trên đường đồ thị đó. Hình 2A-5 minh họa cách tính độ dốc tại điểm *B* trên đường đồ thị. Đầu tiên, chúng ta vẽ một đường thẳng *chạm* vào đường đồ thị tại điểm *B*. Một đường như vậy được gọi là đường tiếp tuyến (tangent line): nó chỉ chạm vào đường đồ thị ở điểm *B* và không chạm vào đường đồ thị ở bất kỳ điểm nào khác trên đường đồ thị, có nghĩa là

đường thẳng đó *tiếp xúc* với đường đồ thị tại điểm *B*. Độ dốc của đường tiếp tuyến này bằng độ dốc của đường đồ thị phi tuyến tại điểm *B*.

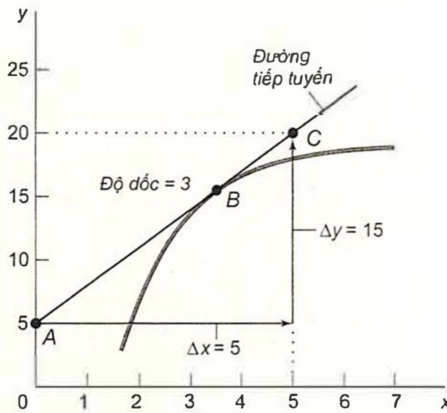
Bạn có thể thấy từ hình 2A-5 cách tính độ dốc của đường tiếp tuyến: từ điểm *A* đến điểm *C*, độ thay đổi của *y* là 15 và độ thay đổi của *x* là 5, tạo ra độ dốc là:

$$\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{15}{3} = 3$$

Theo phương pháp điểm, độ dốc của đường đồ thị tại điểm *B* bằng 3.

Một câu hỏi tự nhiên sẽ nảy ra là làm sao xác định được phương pháp tính độ dốc của đường đồ thị phi tuyến: phương pháp vòng cung hay phương pháp điểm? Câu trả lời phụ thuộc vào đường đồ thị và dữ liệu được sử dụng để xây dựng nó.

HÌNH 2A-5 **Tính toán độ dốc bằng cách sử dụng phương pháp điểm**



Ở đây có một đường tiếp tuyến, là một đường thẳng chỉ chạm đến, hay tiếp xúc, đường đồ thị tại điểm *B*. Độ dốc của đường này bằng với độ dốc của đường đồ thị tại điểm *B*. Độ dốc của đường tiếp tuyến, đo từ *A* đến *C*, là $\Delta y/\Delta x = 15/5 = 3$.

Bạn sử dụng phương pháp vòng cung khi không có đủ thông tin để vẽ một đường đồ thị trơn tru. Ví dụ, giả sử rằng trong đồ thị (a) của hình 2A-4, bạn chỉ có dữ liệu được đại diện bởi các điểm *A*, *C*, và *D* và không có dữ liệu đại diện bởi điểm *B* hoặc phần còn lại bất kỳ của đường đồ thị. Vậy thì rõ ràng là bạn không thể sử dụng phương pháp điểm để tính độ dốc tại điểm *B*; bạn sẽ phải sử dụng phương pháp vòng cung để ước tính độ dốc của đường đồ thị trong khu vực này bằng cách vẽ một đường thẳng giữa các điểm *A* và *C*.

Nhưng nếu có đủ dữ liệu để vẽ một đường đồ thị trơn tru, thể hiện trong phần (a) của Hình 2A-4, thì bạn có thể sử dụng phương pháp điểm để tính độ dốc tại điểm *B* - và tại mọi điểm khác dọc theo đường đồ thị.

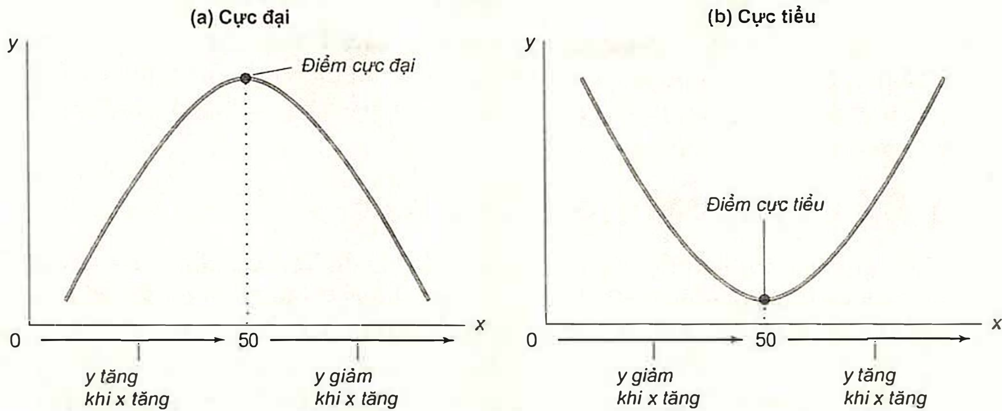
Điểm cực đại và điểm cực tiểu

Độ dốc của một đường đồ thị phi tuyến có thể thay đổi từ dương sang âm hoặc ngược lại. Khi độ dốc của một đường đồ thị thay đổi từ dương sang âm, nó tạo ra *điểm cực đại* của đường đồ thị. Khi độ dốc của đường đồ thị thay đổi từ âm sang dương, nó tạo ra *điểm tối thiểu*.

Đồ thị (a) của hình 2A-6 minh họa một đường đồ thị trong đó độ dốc thay đổi từ dương sang âm khi bạn di chuyển từ trái sang phải. Khi *x* nằm giữa 0 và 50, độ dốc của đường đồ thị là dương. Khi *x*=50, đường đồ thị đạt đến điểm cao nhất – là giá trị lớn nhất của *y* dọc theo đường đồ thị. Điểm này được gọi là **điểm cực đại (maximum)** của đường đồ thị. Khi *x* vượt quá 50, độ dốc chuyển sang âm khi đường đồ thị hướng xuống. Nhiều đường đồ thị quan trọng trong kinh tế học, chẳng hạn như đường đồ thị đại diện cho lợi nhuận của một công ty thay đổi khi công ty sản xuất ra sản lượng nhiều hơn, cũng có hình dạng "quả đồi" (hill-shaped) như vậy.

Ngược lại, đồ thị (b) của Hình 2A-6 có hình chữ *U*, với độ dốc thay đổi từ âm sang dương. Tại *x*=50, đường đồ thị đạt đến điểm thấp nhất - giá trị nhỏ nhất của y dọc theo đường đồ thị. Điểm này được gọi là **điểm cực tiểu (minimum)** của đường đồ thị. Nhiều đường đồ thị quan trọng khác nhau trong kinh tế học, chẳng hạn như đường đồ thị đại diện cho chi phí trên từng đơn vị hàng hóa của một số công ty thay đổi khi tăng sản lượng, có hình dạng chữ U.

HÌNH 2A -6 **Điểm cực đại và điểm cực tiểu**



Đồ thị (a) thể hiện một đường đồ thị với một điểm cực đại, là điểm mà tại đó độ dốc thay đổi từ dương sang âm.

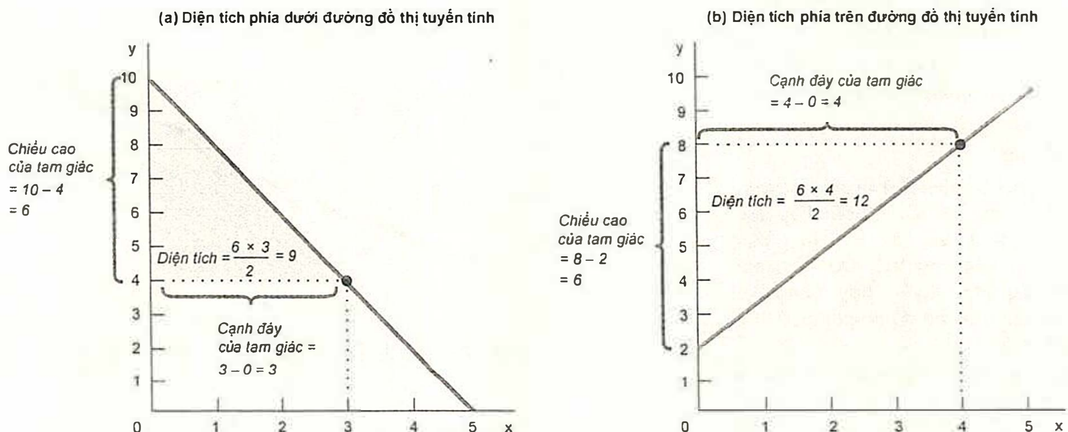
Đồ thị (b) thể hiện một đường đồ thị với một điểm cực tiểu, điểm mà tại đó độ dốc thay đổi từ âm sang dương.

Tính diện tích phía dưới hay phía trên một đường đồ thị

Đôi khi việc đo kích thước của diện tích phía dưới hay phía trên một đường đồ thị là rất hữu ích. Để đơn giản, chúng ta sẽ chỉ tính diện tích phía dưới hoặc phía trên một đường đồ thị tuyến tính.

Vùng được tô đậm bên dưới đường đồ thị tuyến tính trong đồ thị (a) của Hình 2A-7 lớn bao nhiêu? Đầu tiên lưu ý rằng khu vực này có hình dạng của một tam giác vuông. Tam giác vuông là hình tam giác có hai cạnh tạo thành góc vuông. Chúng ta sẽ xem một trong những cạnh này là *chiều cao* của tam giác và cạnh còn lại là *cạnh đáy* của tam giác. Với mục đích của chúng ta, trong hai cạnh này, không quan trọng cạnh nào là cạnh đáy, và cạnh nào là chiều cao.

HÌNH 2A-7 **Tính diện tích phía dưới và phía trên một đường đồ thị tuyến tính**



Diện tích phía trên hoặc phía đường đồ thị tuyến tính tạo thành một tam giác vuông. Diện tích của một tam giác vuông được tính bằng cách nhân chiều cao với cạnh đáy của tam giác, và chia kết quả cho 2.

Trong đồ thị (a) diện tích của tam giác được tô đậm là $\frac{6 \times 3}{2} = 9$.

Trong đồ thị (b) diện tích của tam giác được tô đậm là $\frac{6 \times 4}{2} = 12$.

Việc tính diện tích tam giác vuông là đơn giản: nhân chiều cao của hình tam giác với cạnh đáy của tam giác và chia kết quả cho 2. Chiều cao của tam giác trong đồ thị (a) của Hình 2A-7 là 10 - 4 = 6. Và cạnh đáy của tam giác là 3 - 0 = 3. Vậy diện tích của tam giác đó là (6 × 3)/2 = 9

Vậy còn khu vực được tô đậm, nằm phía trên đường đồ thị tuyến tính trong đồ thị (b) của Hình 2A-7? Chúng ta có thể sử dụng cùng công thức để tính diện tích của tam giác vuông này. Chiều cao của tam giác là 8 - 2 = 6. Và cạnh đáy của tam giác là 4 - 0 = 4. Vì vậy, diện tích của tam giác đó là (6 × 4)/2 = 12

Các đồ thị mô tả thông tin số học

Các đồ thị cũng có thể được sử dụng để tóm tắt và hiển thị dữ liệu mà không cần giả định một mối quan hệ nhân quả cơ bản nào đó. Đồ thị chỉ hiển thị thông tin số học được gọi là đồ thị số học *(numerical graph)*. Ở đây chúng ta sẽ xem xét bốn loại đồ thị số học: đồ thị chuỗi thời gian, đồ thị phân tán, biểu đồ tròn và đồ thị hình thanh. Chúng được sử dụng rộng rãi để hiển thị những dữ liệu thực tế, thực nghiệm về các biến số kinh tế khác nhau, vì chúng thường giúp các nhà kinh tế học và các nhà hoạch định chính sách nhận diện các mô hình hoặc xu hướng trong nền kinh tế. Nhưng như chúng ta cũng sẽ thấy, bạn phải nhận thức được cả tính hữu ích và những hạn chế của các đồ thị số học để tránh giải thích sai hoặc rút ra những kết luận không xác đáng từ chúng.

Các loại đồ thị số học

Bạn có thể thấy đồ thị thể hiện những gì đã diễn ra theo thời gian đối với các biến số kinh tế như tỷ lệ thất nghiệp hoặc giá cổ phiếu. Đồ thị chuỗi thời gian (time-series graph) có các mốc thời gian liên tiếp trên trục hoành, và các giá trị của một biến số xảy ra vào những mốc thời gian đó trên trục tung.

Ví dụ, Hình 2A-8 thể hiện tổng sản phẩm quốc nội (GDP) trên đầu người - một thước đo ước lượng tiêu chuẩn sống của một quốc gia - tại Mỹ từ năm 1947 đến năm 2013. Một đường kết nối các điểm tương ứng với GDP thực bình quân đầu người

Đồ thị chuỗi thời gian thể hiện các mốc thời gian liên tiếp trên trục hoành, và các giá trị của một biến số xảy ra vào những mốc thời gian đó trên trục tung.

Đồ thị phân tán thể hiện mỗi điểm tương ứng với một quan sát thực tế của biến số x và biến số y. Trong đồ thị phân tán, một đường đồ thị thường được ước lượng sao cho sát nhất với các điểm phân tán.

Đồ thị hình tròn thể hiện tỷ lệ của một tổng số được chia thành nhiều phần khác nhau, thường được biểu thị theo tỷ lệ phần trăm.

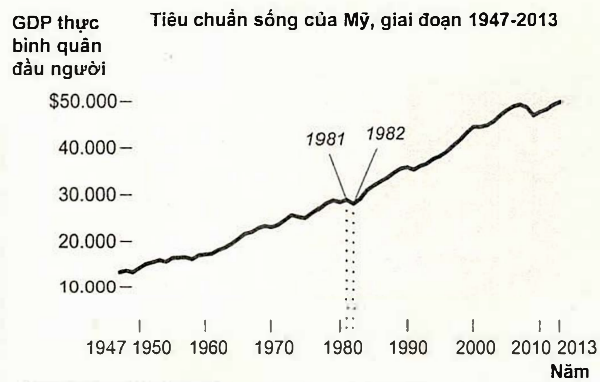
Đồ thị hình thanh sử dụng các thanh có chiều cao hoặc độ dài khác nhau để chỉ ra giá trị của một biến số.

Đường tiếp tuyến là một đường thẳng, chỉ chạm vào hoặc tiếp xúc với một đường đồ thị phi tuyến ở một điểm cụ thể. Độ dốc của đường tiếp tuyến này bằng độ dốc của đường đồ thị phi tuyến tại điểm đó.

Đường đồ thị phi tuyến có thể có một **điểm tối đa**; là điểm cao nhất, và tại đó độ dốc của đường đồ thị thay đổi từ dương sang âm.

Đường đồ thị phi tuyến có thể có một điểm tối thiểu; là điểm thấp nhất, và tại đó độ dốc của đường đồ thị thay đổi từ âm sang dương.

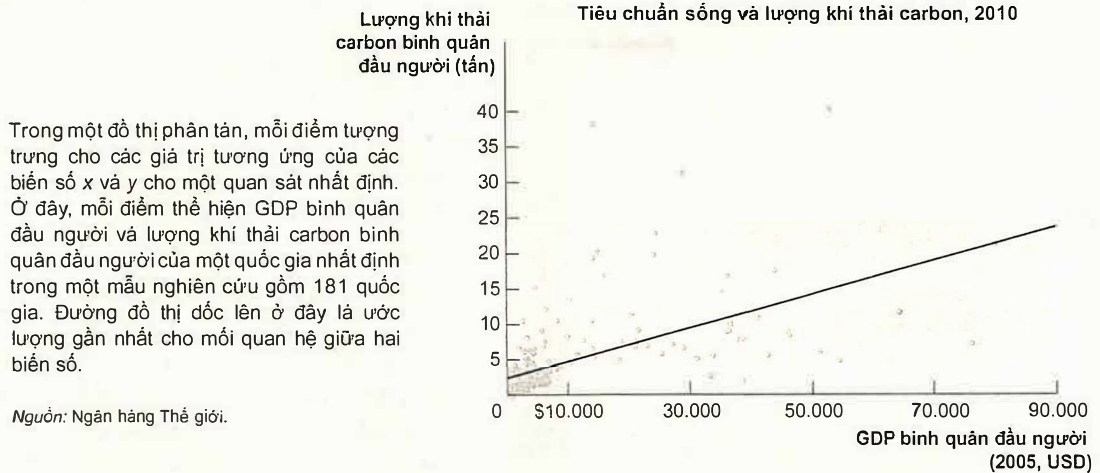
HÌNH **2A-8** **Đồ thị chuỗi thời gian**



Đồ thị chuỗi thời gian hiển thị các ngày tháng liên tiếp trên trục x và các giá trị cho một biến số trên trục *y*. Đồ thị chuỗi thời gian này thể hiện GDP thực bình quân đầu người, một thước đo về tiêu chuẩn sống của một quốc gia, của Mỹ từ năm 1947 đến cuối năm 2013.

Nguồn: Cục Phân tích Kinh tế.

HÌNH **2A-9** **Đồ thị phân tán**



Trong một đồ thị phân tán, mỗi điểm tượng trưng cho các giá trị tương ứng của các biến số *x* và *y* cho một quan sát nhất định. Ở đây, mỗi điểm thể hiện GDP bình quân đầu người và lượng khí thải carbon bình quân đầu người của một quốc gia nhất định trong một mẫu nghiên cứu gồm 181 quốc gia. Đường đồ thị dốc lên ở đây là ước lượng gần nhất cho mối quan hệ giữa hai biến số.

Nguồn: Ngân hàng Thế giới.

theo mỗi quý trong những năm đó đã chỉ ra rõ ràng xu hướng chung của tiêu chuẩn sống tại Mỹ trong giai đoạn này.

Hình 2A-9 là một ví dụ về một loại đồ thị số học khác. Nó thể hiện thông tin từ một mẫu 181 quốc gia về tiêu chuẩn sống, cũng được tính bằng GDP bình quân đầu người, và lượng khí thải carbon bình quân đầu người, một thước đo về ô nhiễm môi trường. Mỗi điểm ở đây biểu thị tiêu chuẩn sống của một người dân bình thường và lượng khí thải carbon hàng năm của họ ở một quốc gia cụ thể.

Các điểm nằm ở phía trên bên phải của đồ thị, thể hiện sự kết hợp của một tiêu chuẩn sống cao và lượng khí thải carbon cao, đại diện cho các nước có nền kinh tế phát triển như Mỹ. (Quốc gia có lượng khí thải carbon cao nhất, đứng đầu đồ thị là Qatar). Các điểm nằm ở dưới cùng bên trái của đồ thị, thể hiện sự kết hợp của mức sống thấp và lượng khí thải carbon thấp, đại diện cho các nước kém phát triển về kinh tế như Afghanistan và Sierra Leone.

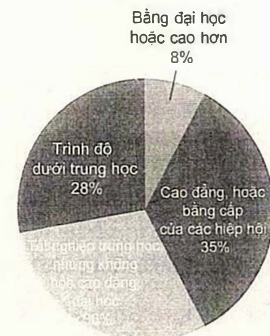
Xu hướng của các điểm thể hiện rằng có một mối quan hệ cùng chiều giữa tiêu chuẩn sống và lượng khí thải carbon bình quân đầu người: nhìn chung, người dân gây ô nhiễm nhiều hơn ở các nước có mức sống cao hơn.

Loại đồ thị này được gọi là đồ thị phân tán (scatter diagram), trong đó mỗi điểm tương ứng với một quan sát thực tế của biến số *x* và biến số *y*. Trong các đồ thị phân tán, một đường đồ thị thường được ước lượng sao cho sát nhất với các điểm phân tán; có nghĩa là, một đường đồ thị được vẽ ước tính gần đúng nhất mối quan hệ giữa các biến số. Như bạn có thể thấy, đường đồ thị trong Hình 2A-9 dốc lên, thể hiện mối quan hệ cùng chiều giữa hai biến số. Đồ thị phân tán thường được sử dụng để thể hiện mối quan hệ có thể được suy ra từ một tập hợp dữ liệu như thế nào.

Đồ thị hình tròn **(pie chart)** thể hiện tỷ lệ của một tổng số được chia thành nhiều phần khác nhau, thường được biểu thị theo tỷ lệ phần trăm. Ví dụ, Hình 2A-10 là đồ thị

HÌNH **2A-10** **Đồ thị hình tròn**

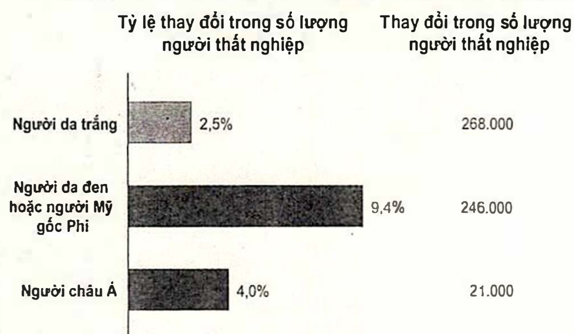
Trình độ học vấn của người lao động được trả lương tối thiểu hoặc thấp hơn, năm 2012



Một đồ thị hình tròn thể hiện tỷ lệ của một tổng số có thể được quy cho nhiều thành phần khác nhau. Đồ thị hình tròn này thể hiện tỷ lệ người lao động với các mức trình độ học vấn nhất định được trả lương bằng hoặc thấp hơn mức lương tối thiểu liên bang vào năm 2012.

Nguồn: Cục Thống kê Lao động.

HÌNH 2A-11 Đồ thị hình thanh



Đồ thị hình thanh đo lường một biến số bằng cách sử dụng các thanh có độ cao hoặc chiều dài khác nhau. Đồ thị hình thanh này thể hiện tỷ lệ thay đổi về số lượng người thất nghiệp giữa năm 2009 và 2010, tính riêng theo từng chủng tộc người da trắng, người da đen hoặc người Mỹ gốc Phi, và người châu Á.

Nguồn: Cục Thống kê Lao động.

hình tròn mô tả trình độ học vấn của người lao động đang được trả mức lương tối thiểu của liên bang hoặc thấp hơn cả mức này vào năm 2012. Như bạn có thể thấy, đa số người lao động được trả lương ở mức lương tối thiểu hoặc thấp hơn không có bằng đại học. Chỉ có 8% lao động có mức lương tối thiểu hoặc thấp hơn có bằng cử nhân trở lên.

Đồ thị hình thanh (bar graph) sử dụng các thanh có chiều cao hoặc độ dài khác nhau để chỉ ra giá trị của một biến số. Trong đồ thị Hình 2A-11, các thanh thể hiện phần trăm thay đổi về số lao động thất nghiệp tại Mỹ từ năm 2009 đến 2010, chia rõ người da trắng, người da đen hoặc người Mỹ gốc Phi và người châu Á. Các giá trị chính xác của biến số có thể được viết ở cuối thanh, như trong hình này. Ví dụ, số lao động thất nghiệp người da đen và người Mỹ gốc Phi ở Mỹ tăng 9,4% từ năm 2009 đến năm 2010. Nhưng ngay cả khi không có giá trị chính xác, việc so sánh chiều cao hoặc độ dài của các thanh cũng có thể cung cấp thông tin hữu ích về độ lớn tương đối của các giá trị khác nhau của biến số.

Những vấn đề trong việc diễn giải các đồ thị số học

Mặc dù chúng tôi đã giải thích rằng đồ thị là những hình ảnh trực quan giúp giải thích các ý tưởng hoặc thông tin cho dễ hiểu hơn, các đồ thị có thể được xây dựng (một cách cố ý hoặc vô tình) theo những cách gây hiểu lầm, đôi khi dẫn đến những kết luận không chính xác. Phần này đưa ra một số vấn đề cần lưu ý khi bạn diễn giải đồ thị.

Các thông số khi xây dựng đồ thị Trước khi đưa ra bất kỳ kết luận nào về ý nghĩa của một đồ thị số học, chúng ta hãy chú ý kỹ đến quy mô hoặc kích thước của mức tăng, được hiển thị trên các trục. Trên đồ thị trực quan, các mức tăng nhỏ có xu hướng phóng đại các thay đổi của biến số, trong khi các mức tăng lớn có xu hướng làm chúng mờ nhạt đi! Vì vậy, thước đo được sử dụng trong việc xây dựng một đồ thị có thể ảnh hưởng đến cách diễn giải của bạn về tầm quan trọng của những thay đổi mà nó minh họa - có thể là theo một cách thức không xác đáng.

Ví dụ, Hình 2A-12 thể hiện GDP thực bình quân đầu người ở Mỹ từ năm 1981 đến 1982 sử dụng mức gia tăng 500 USD. Bạn có thể thấy GDP thực bình quân đầu người giảm từ 28.936 USD xuống 27.839 USD. Chắc chắn là có giảm, nhưng con số giảm có lớn đến mức như chúng ta cảm thấy khi nhìn vào đồ thị hay không?

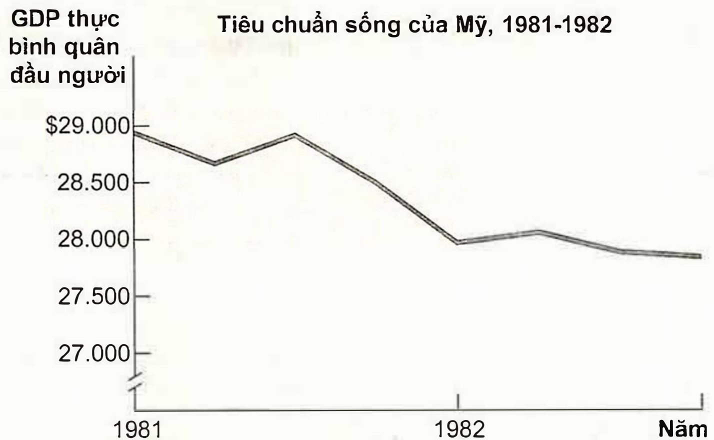
Nếu xem lại Hình 2A-8, trong đó thể hiện GDP thực bình quân đầu người ở Mỹ từ năm 1947 đến 2013, bạn có thể thấy rằng đây có thể là một kết luận sai lầm. Hình 2A-8 bao gồm dữ liệu giống như trong Hình 2A-12, nhưng nó được xây dựng với đơn vị có mức thay đổi 10.000 USD thay vì 500 USD. Từ đó bạn có thể thấy rằng thật ra, sự sụt giảm GDP thực bình quân đầu người trong giai đoạn 1981-1982 tương đối không đáng kể.

Ngoài ra, trên thực tế, GDP thực bình quân đầu người tại Mỹ - một thước đo về tiêu chuẩn sống - chủ yếu là một câu chuyện về những đợt tăng thu nhập, chứ không phải giảm. Sự so sánh này thể hiện rằng nếu bạn không cẩn thận trong việc lựa chọn đơn vị thước đo để diễn giải một đồ thị, bạn có thể đi đến một kết luận rất khác, và có thể là sai lầm...

HÌNH 2A-12 Diễn giải đồ thị: Tác động của quy mô

Một số dữ liệu của những năm 1981 và 1982 được sử dụng trong Hình 2A-8 được thể hiện tại đây, ngoại trừ việc số liệu ở đây sử dụng đơn vị gia tăng 500 USD, thay vì đơn vị gia tăng 10.000 USD. Kết quả của sự thay đổi về đơn vị thước đo này là: các thay đổi về tiêu chuẩn sống trong hình này trông lớn hơn nhiều so với hình 2A-8.

Nguồn: Cục Phân tích Kinh tế



Liên quan đến việc lựa chọn đơn vị thước đo là hành vi *cắt ngắn* trong việc xây dựng một đồ thị. Một trục bị **cắt ngắn (truncated)** khi một phần của phạm vi giá trị được lược bỏ đi. Điều này được biểu thị bằng hai dấu gạch chéo (//) trong trục gần điểm gốc. Bạn có thể thấy trục tung của Hình 2A-12 đã bị cắt ngắn - một số phạm vi giá trị từ 0 đến 27.000 USD đã bị bỏ qua và một dấu // xuất hiện trên trục. Cắt ngắn tiết kiệm không gian khi trình bày đồ thị và cho phép sử dụng các đơn vị gia tăng nhỏ hơn. Kết quả là những thay đổi trong biến số được mô tả trên một đồ thị có vẻ lớn hơn so với đồ thị không bị cắt ngắn và sử dụng đơn vị gia tăng lớn hơn.

Bạn cũng phải xem xét kỹ lưỡng rằng đồ thị đang minh họa chính xác điều gì. Ví dụ trong Hình 2A-11, bạn nên nhận ra rằng những gì đang được thể hiện là thay đổi *phần trăm* về số lượng người thất nghiệp, chứ không phải thay đổi về *số học*. Tỷ lệ thất nghiệp của người lao động da đen hoặc người Mỹ gốc Phi tăng lên cao nhất 9,4% trong ví dụ này. Nếu bạn nhầm lẫn những thay đổi về số học với thay đổi về phần trăm, bạn sẽ kết luận sai lầm rằng số lượng người lao động mới thất nghiệp (newly unemployed) lớn nhất là người da đen hoặc người Mỹ gốc Phi.

Trên thực tế, một giải thích đúng về Hình 2A-11 thể hiện rằng số lượng người lao động mới thất nghiệp nhiều nhất là người da trắng: tổng số lao động người da trắng thất nghiệp đã tăng thêm 268.000 người, cao hơn mức tăng của số lượng công nhân thất nghiệp người da đen hoặc người Mỹ gốc Phi là 246.000 người trong ví dụ này. Mặc dù số lượng người lao động da đen hoặc người Mỹ gốc Phi thất nghiệp tăng lên với tỷ lệ cao hơn (9,4% so với 2,5%), nhưng con số tuyệt đối về lao động thất nghiệp của nhóm này lại nhỏ hơn của nhóm người lao động da trắng, dẫn đến việc có ít người lao động da đen hoặc người Mỹ gốc Phi *mới thất nghiệp* hơn là người lao động da trắng (246.000 so với 268.000).

Các biến số bị bỏ qua Từ một đồ thị phân tán thể hiện hai biến số chuyển động cùng chiều hoặc ngược chiều, rất dễ kết luận rằng chúng có mối quan hệ nhân quả. Nhưng mối quan hệ giữa hai biến số không phải luôn luôn do nguyên nhân trực tiếp và kết quả trực tiếp. Có thể một mối quan hệ được quan sát giữa hai biến số là do hiệu ứng *không quan sát được* của biến số thứ ba đối với một trong hai biến số trên.

Một biến số không quan sát được, thông qua ảnh hưởng của nó lên các biến số khác, có thể dẫn đến kết luận sai lầm về mối quan hệ nhân quả trực tiếp giữa các biến số khác được gọi là **biến số bị bỏ qua (omitted variable)**. Ví dụ ở New England, lượng tuyết rơi nhiều hơn trong một tuần nhất định thường sẽ khiến mọi người mua thêm xẻng xúc tuyết. Nó cũng sẽ khiến mọi người mua thêm chất lỏng khử tuyết. Nhưng nếu bạn bỏ qua ảnh hưởng của tuyết rơi và chỉ đơn giản là so sánh số lượng xẻng xúc tuyết bán ra so với số chai chất lỏng bán được, bạn sẽ tạo ra

Trục đồ thị bị **cắt ngắn** khi một phần của phạm vi giá trị được lược bỏ đi, thường là để tiết kiệm không gian.

Một biến số bị bỏ qua là biến số không quan sát được, thông qua ảnh hưởng của nó lên các biến số khác, có thể dẫn đến kết luận sai lầm về mối quan hệ nhân quả trực tiếp giữa các biến số đó.

Sai lầm về **quan hệ nhân quả đảo ngược** xảy ra khi chiều nhân quả thực sự giữa hai biến số bị đảo ngược.

một đồ thị phân tán thể hiện xu hướng dốc lên, thể hiện mối quan hệ cùng chiều giữa xẻng xúc tuyết bán được và chất lỏng khử tuyết bán được.

Tuy nhiên, nếu cho rằng hai biến số này có quan hệ nhân quả thì là sai lầm; việc bán được nhiều xẻng xúc tuyết hơn không giúp bán được nhiều chất lỏng khử tuyết hơn, hoặc ngược lại. Chúng di chuyển cùng nhau vì chúng đều bị ảnh hưởng bởi một biến số thứ ba mang tính quyết định – đó là lượng tuyết rơi hàng tuần, đó chính là biến số bị bỏ qua trong trường hợp này.

Vì vậy, trước khi giả định rằng xu hướng trong một đồ thị phân tán chỉ ra một mối quan hệ nhân quả, điều quan trọng là phải xem xét liệu xu hướng đó có phải là kết quả của một biến số bị bỏ qua hay không. Hay nói ngắn gọn: có tương quan (correlation) không có nghĩa là có quan hệ nhân quả (causation).

Quan hệ nhân quả đảo ngược Ngay cả khi bạn tin rằng không có biến số bị bỏ qua và có mối quan hệ nhân quả giữa hai biến số được thể hiện trong một đồ thị số học, bạn cũng phải cẩn thận rằng mình không phạm sai lầm của **quan hệ nhân quả đảo ngược (reverse causality)** – dẫn đến một kết luận sai lầm về việc đâu là biến số phụ thuộc, đâu là biến số độc lập do đảo ngược chiều nhân quả thực sự giữa hai biến số.

Ví dụ, hãy hình dung một đồ thị phân tán mô tả điểm trung bình (GPA) của 20 học sinh trên một trục và số giờ mà mỗi người dành cho việc học lên trục còn lại. Một đường nối giữa các điểm có thể sẽ có độ dốc dương, thể hiện mối quan hệ cùng chiều giữa GPA và số giờ học. Chúng ta có thể suy luận hợp lý rằng số giờ dành cho việc học là biến số độc lập và GPA là biến số phụ thuộc. Nhưng trong trường hợp này bạn cũng có thể sai lầm về quan hệ nhân quả đảo ngược: bạn có thể suy luận rằng GPA cao khiến học sinh học nhiều hơn, trong khi GPA thấp khiến họ học ít hơn.

Như thế, điều quan trọng là cần hiểu rằng đồ thị có thể bị hiểu sai hoặc diễn giải sai như thế nào. Các quyết định về chính sách, quyết định kinh doanh và lập luận chính trị thường dựa trên việc diễn giải các loại đồ thị số học mà chúng ta vừa thảo luận. Các vấn đề về thông số khi xây dựng, các biến số bị bỏ qua và quan hệ nhân quả đảo ngược có thể dẫn đến các hậu quả quan trọng và không mong muốn.

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Làm việc với các đồ thị

Sasha, một sinh viên đại học, đang ôn tập cho kỳ thi kinh tế học vào ngày mai. Bảng bên phải trình bày dữ liệu giả định thể hiện số giờ Sasha có thể chọn học và điểm số kỳ vọng của cô trong kỳ thi. Như bạn có thể thấy, cô ấy có 5 lựa chọn.

Hãy sử dụng dữ liệu trong bảng, xác định các biến số phụ thuộc và biến số độc lập, và vẽ mối quan hệ giữa số giờ học và điểm thi của Sasha. Sau đó tính toán và giải thích độ dốc giữa mỗi điểm.

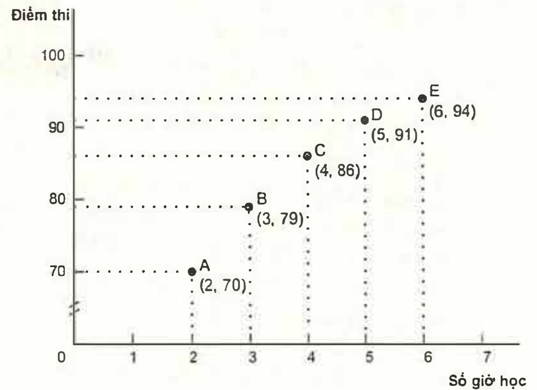
Lựa chọn	Số giờ học	Điểm thi
A	2	70
B	3	79
C	4	86
D	5	91
E	6	94

BƯỚC 1| Xác định biến số độc lập và biến số phụ thuộc.

Trong bài toán này, biến số độc lập là số giờ học. Sasha phải chọn dành bao nhiêu giờ cho việc học, điều này sẽ quyết định điểm thi của cô ấy. Điểm thi là biến số phụ thuộc. Nó được xác định bởi số giờ mà cô sinh viên này dành cho việc học.

BƯỚC 2| Sử dụng dữ liệu trong bảng trên, vẽ một đồ thị phân tán thể hiện mối quan hệ giữa số giờ học và điểm thi của Sasha.

Đồ thị của bạn sẽ giống như biểu diễn ở đây.



BƯỚC 3| Tính độ dốc giữa mỗi điểm, sử dụng phương pháp vòng cung. Bạn nhận thấy điều gì về độ dốc của đường đồ thị? Nó cho chúng ta biết gì về mối quan hệ giữa số giờ Sasha dành cho việc học và điểm thi của cô ấy?

Theo phương pháp vòng cung, bạn vẽ một đường thẳng giữa mỗi điểm trong hình trước đây, tương tự như đồ thị (b) trong Hình 2A-4.

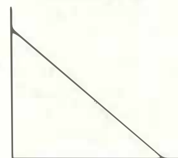
Bảng bên phải trình bày cách tính độ dốc của đường thẳng giữa mỗi tập hợp điểm, sử dụng công thức tính độ dốc cơ bản, $\Delta y/\Delta x$. Bạn có thể thấy rằng độ dốc từ điểm *A* đến điểm *B* bằng $\Delta y/\Delta x = 9/1 = 9$. Khi Sasha tăng số giờ học từ hai giờ lên ba giờ, điểm thi của cô sẽ tăng thêm 9 điểm.

A đến *B*	$\Delta y = 79 - 70 = 9$	$\Delta x = 2 - 1 = 1$	Độ dốc $= \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{9}{1} = 9$
B đến *C*	$\Delta y = 86 - 79 = 7$	$\Delta x = 3 - 2 = 1$	Độ dốc $= \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{7}{1} = 7$
C đến *D*	$\Delta y = 91 - 86 = 5$	$\Delta x = 4 - 3 = 1$	Độ dốc $= \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{5}{1} = 5$
D đến *E*	$\Delta y = 94 - 91 = 3$	$\Delta x = 5 - 4 = 1$	Độ dốc $= \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{3}{1} = 3$

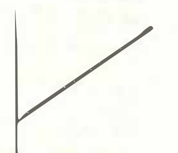
Nhưng mối quan hệ giữa số giờ học và điểm thi của Sasha là *cùng chiều, với độ dốc giảm dần.* Độ dốc từ điểm *D* đến *E* bằng $\Delta y/\Delta x = 3/1 = 3$. Vì vậy, đối với mỗi giờ học thêm, cô ấy sẽ có sự cải thiện điểm thi nhỏ hơn, một kết quả có thể trái ngược với những gì bạn có thể mong đợi.

CÂU HỎI

1. Hãy nghiên cứu 4 đồ thị dưới đây. Đọc các câu nhận xét sau và chỉ ra đồ thị nào khớp với câu nào. Biến số nào sẽ nằm trên trục hoành và biến số nào nằm trên trục tung? Trong mỗi câu nhận xét này, độ dốc là dương, âm, 0 hay vô cực?
   a. Nếu giá vé xem phim tăng, sẽ có ít người đi xem phim hơn.
   b. Người lao động có nhiều kinh nghiệm hơn thường có thu nhập cao hơn người lao động ít kinh nghiệm.
   c. Dù nhiệt độ bên ngoài ra sao, người Mỹ cũng sử dụng cùng số lượng bánh *hot dog* mỗi ngày.
   d. Người tiêu dùng mua nhiều sữa chua đông lạnh hơn khi giá kem tăng lên.
   e. Nghiên cứu nhận thấy rằng không có mối quan hệ giữa số lượng sách ăn kiêng được mua và số cân người ăn kiêng trung bình giảm được.
   f. Bất kể giá muối như thế nào, người Mỹ vẫn mua cùng một lượng muối.



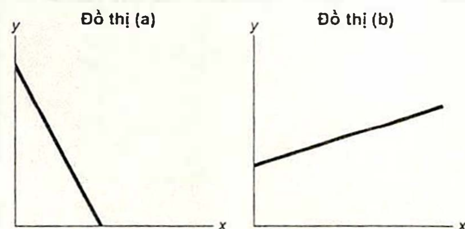






2. Trong giai đoạn chính quyền Reagan, nhà kinh tế học Arthur Laffer đã lập luận ủng hộ việc giảm thuế suất thuế thu nhập để tăng tổng doanh thu thuế. Giống như hầu hết các nhà kinh tế học, ông tin rằng khi thuế suất nằm trên một mức nhất định, doanh thu thuế sẽ giảm vì thuế cao sẽ không khuyến khích một số người làm việc; và mọi người sẽ từ chối làm việc nếu họ không nhận được thu nhập sau khi đóng thuế. Mối quan hệ giữa thuế suất (tax rate) và doanh thu thuế (tax revenue) được tóm tắt bằng đường đồ thị Laffer (Laffer curve). Hãy vẽ mối quan hệ của đường đồ thị Laffer, với giả định rằng nó có hình dạng của một đường đồ thị phi tuyến. Các câu hỏi sau sẽ giúp bạn xây dựng đồ thị.
    a. Biến số độc lập là gì? Biến số phụ thuộc là gì? Do đó, bạn đo lường thuế suất thuế thu nhập trên trục nào; và doanh thu thuế thu nhập trên trục nào?
    b. Doanh thu thuế sẽ là bao nhiêu với thuế suất thuế thu nhập 0%?
    c. Mức thuế thu nhập tối đa có thể là 100%. Nếu thuế suất thuế thu nhập là 100% thì doanh thu thuế sẽ là bao nhiêu?
    d. Ước tính hiện nay cho thấy điểm tối đa trên đường đồ thị Laffer là (xấp xỉ) với thuế suất 80%. Với thuế suất thấp hơn 80%, bạn mô tả mối quan hệ giữa thuế suất và doanh thu thuế ra sao, và mối quan hệ này được phản ánh như thế nào ở độ dốc? Câu hỏi tương tự với thuế suất cao hơn 80%.

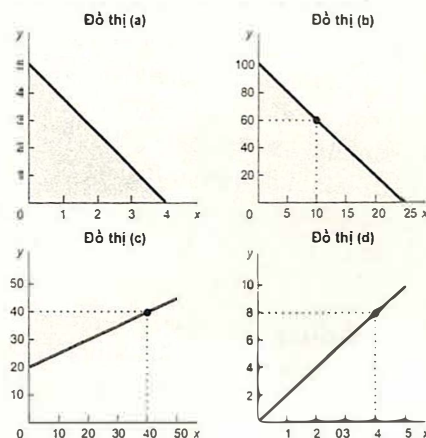
3. Trong các hình dưới đây, các con số trên các trục đã bị mất. Tất cả những gì bạn biết là các đơn vị hiển thị trên trục tung giống với các đơn vị trên trục hoành.



    a. Trong đồ thị (a), độ dốc của đường đồ thị là bao nhiêu? Thể hiện rằng độ dốc không đổi dọc theo đường đồ thị.
    b. Trong đồ thị (b), độ dốc của đường đồ thị là bao nhiêu? Thể hiện rằng độ dốc không đổi dọc theo đường đồ thị.

4. Trả lời từng câu hỏi sau bằng cách vẽ đồ thị.
    a. Đo độ dốc của một đường đồ thị tại 3 điểm nằm xa hơn về phía bên phải dọc theo trục hoành, độ dốc của đường đồ thị thay đổi từ –0,3 đến –0,8 rồi –2,5 (đo bằng phương pháp điểm). Hãy vẽ lược đồ của đường đồ thị này. Bạn sẽ mô tả mối quan hệ được minh họa trong đồ thị như thế nào?
    b. Đo độ dốc của một đường đồ thị tại 5 điểm nằm xa hơn về phía bên phải dọc theo trục hoành, độ dốc của đường đồ thị thay đổi từ 1,5 đến 0,5, rồi 0, rồi –0,5 và -1,5 (đo bằng phương pháp điểm). Hãy vẽ đường đồ thị này. Nó có điểm tối đa hoặc tối thiểu không?

5. Đối với mỗi đồ thị đi kèm, tính diện tích của tam giác vuông được tô đen.



6. Cạnh đáy của tam giác vuông là 10 và diện tích là 20. Hỏi chiều cao của tam giác vuông này là bao nhiêu?

7. Bảng dưới đây thể hiện mối quan hệ giữa số giờ làm việc của người lao động mỗi tuần và mức lương theo giờ của họ. Ngoài thực tế là họ nhận được mức lương khác nhau và số giờ làm việc khác nhau, các yếu tố khác của 5 công nhân này đều giống nhau.

Tên	Lượng lao động (số giờ mỗi tuần)	Mức lương (mỗi giờ) - USD
Athena	30	15
Boris	35	30
Curt	37	45
Diego	36	60
Emily	32	75

a. Biến số nào là biến số độc lập? Biến số nào phụ thuộc?

b. Vẽ một đồ thị phân tán minh họa mối quan hệ này. Vẽ một đường đồ thị (phi tuyến) kết nối các điểm. Trục tung sẽ thể hiện mức lương theo giờ.

c. Khi mức lương tăng từ 15 USD lên 30 USD, số giờ làm việc thay đổi như thế nào để đáp ứng với mối quan hệ được mô tả ở đây? Độ dốc trung bình của đường đồ thị giữa các điểm dữ liệu của Athena và Boris, đo bằng phương pháp vòng cung, là bao nhiêu?

d. Khi mức lương tăng từ 60 USD lên 75 USD, số giờ làm việc thay đổi như thế nào để đáp ứng với mối quan hệ được mô tả ở đây? Độ dốc trung bình của đường đồ thị giữa điểm dữ liệu của Diego và Emily, đo bằng phương pháp vòng cung, là bao nhiêu?

8. Một công ty bảo hiểm đã phát hiện ra rằng mức độ nghiêm trọng của thiệt hại tài sản trong đám cháy có quan hệ cùng chiều với số lượng nhân viên cứu hỏa đến hiện trường.

a. Hãy vẽ sơ đồ mô tả phát hiện này với số lượng nhân viên cứu hỏa trên trục hoành và lượng thiệt hại về tài sản trên trục tung. Lập luận được đưa ra bởi sơ đồ này là gì? Giả sử bạn đảo ngược những gì được đo trên hai trục. Lập luận được đưa ra là gì?

b. Công ty bảo hiểm có nên yêu cầu thành phố gửi ít nhân viên cứu hỏa đến các đám cháy hơn để giảm khoản thanh toán mà họ phải trả cho người mua bảo hiểm không?

9. Bảng này minh họa tiền lương và thuế thu nhập hàng năm của 5 cá nhân. Mặc dù nhận được tiền lương hàng năm khác nhau và mức nợ tiền thuế thu nhập cũng khác nhau, các yếu tố còn lại của 5 người này giống hệt nhau.

Tên	Mức lương hàng năm - USD	Thuế thu nhập hàng năm còn nợ - USD
Susan	22.000	3.304
Eduardo	63.000	14.317
John	3.000	454
Camila	94.000	23.927
Peter	37.000	7.020

a. Nếu bạn vẽ các điểm này trên đồ thị thì độ dốc trung bình của đường đồ thị giữa các điểm về tiền lương và thuế của Eduardo và Camila, tính theo phương pháp vòng cung, là bao nhiêu? Bạn giải thích như thế nào về giá trị độ dốc này?

b. Độ dốc trung bình của đường đồ thị giữa các điểm về tiền lương và thuế của John và Susan, tính theo phương pháp vòng cung, là bao nhiêu? Bạn giải thích như thế nào về giá trị độ dốc này?

c. Điều gì xảy ra với độ dốc khi tăng lương? Mối quan hệ này ngụ ý gì về mức thuế thu nhập ảnh hưởng đến động lực để có được mức lương cao hơn của một người?

BÀI TẬP

10. Các nghiên cứu đã tìm thấy mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng kinh tế hàng năm của một quốc gia và tốc độ gia tăng hàng năm trong các chất gây ô nhiễm không khí. Người ta tin rằng tỷ lệ tăng trưởng kinh tế cao hơn cho phép người dân của một quốc gia mua nhiều xe hơi hơn và du lịch nhiều hơn, do đó thải ra nhiều chất gây ô nhiễm không khí hơn.

a. Biến số nào là biến số độc lập? Biến số nào là biến số phụ thuộc?

b. Giả sử tại quốc gia Sudland, khi tốc độ tăng trưởng kinh tế hàng năm giảm từ 3% xuống còn 1,5%, tỷ lệ gia tăng hàng năm của các chất gây ô nhiễm không khí giảm từ 6% xuống còn 5%. Hãy tính độ dốc trung bình của đường đồ thị phi tuyến giữa các điểm này theo phương pháp vòng cung.

c. Giả sử rằng tốc độ tăng trưởng kinh tế hàng năm tăng từ 3,5% lên 4,5%, tỷ lệ gia tăng hàng năm của các chất gây ô nhiễm không khí tăng từ 5,5% lên 7,5%. Hãy tính độ dốc trung bình của đường đồ thị phi tuyến giữa hai điểm này theo phương pháp vòng cung.

d. Bạn mô tả mối quan hệ giữa hai biến số ở đây như thế nào?

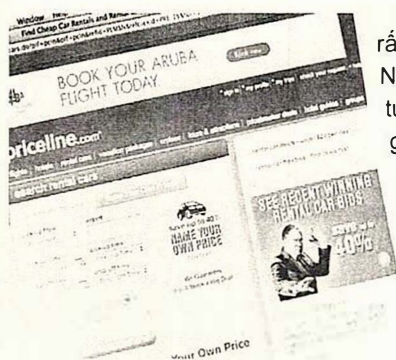
TÌNH HUỐNG KINH DOANH



Trang web priceline.com đã cách mạng hóa ngành du lịch như thế nào

Năm 2001 và 2002, ngành du lịch gặp rắc rối lớn. Sau vụ tấn công khủng bố ngày 11 tháng 9 năm 2001, nhiều người đã ngưng sử dụng máy bay. Khi nền kinh tế rơi vào tình trạng khủng hoảng, máy bay chỉ nằm im trên đường băng và các hãng hàng không mất hàng tỷ USD. Khi một số hãng hàng không lớn trên đà phá sản, Quốc hội đã thông qua một gói viện trợ trị giá 15 tỷ USD, đây là yếu tố quan trọng trong việc ổn định ngành hàng không.

Đây cũng là thời điểm đặc biệt khó khăn đối với dịch vụ du lịch trực tuyến Priceline.com. Chỉ 4 năm sau khi thành lập, Priceline.com có nguy cơ bị phá sản. Vận may của công ty đã xoay chiều rất nhanh.



Năm 1999, một năm sau khi Priceline.com được thành lập, các nhà đầu tư đã rất ấn tượng bởi tiềm năng của nó trong việc cách mạng hóa ngành du lịch. Nhà đầu tư đánh giá giá trị công ty là 9 tỷ USD. Nhưng đến năm 2002, các nhà đầu tư đã có quan điểm tiêu cực hơn nhiều về triển vọng công ty, khiến giá trị của nó giảm xuống 95%, tức là chỉ còn 425 triệu USD.

Vấn đề trở nên tồi tệ hơn khi Priceline.com đã lỗ vài triệu USD mỗi năm. Tuy nhiên, công ty đã gượng dậy, tồn tại và phát triển mạnh; trong năm 2014, các nhà đầu tư đã đánh giá công ty này có giá trị hơn 63 tỷ USD.

Vậy chính xác thì điều gì đã khiến Priceline.com mang đến một sự thay đổi ngoạn mục như vậy đối với ngành du lịch? Điều gì cho phép công ty tồn tại và phát triển thịnh vượng khi đối mặt với những điều kiện kinh tế khốc liệt?

Thành công của Priceline.com phụ thuộc vào khả năng khai thác cơ hội cho bản thân công ty và khách hàng. Công ty hiểu rằng khi một chiếc máy bay khởi hành với nhiều chỗ trống hoặc một khách sạn có giường trống, các tổ chức đó phải chịu chi phí – chính là doanh thu đã có thể kiếm được nếu chỗ ngồi hoặc giường đó được lấp đầy. Và mặc dù một số du khách thích sự an tâm khi đặt trước vé máy bay và khách sạn rất lâu và sẵn sàng trả tiền, những người khác lại sẵn lòng chờ đến phút cuối, mạo hiểm không có được chuyến bay hoặc khách sạn mà họ muốn, nhưng được hưởng mức giá thấp hơn.

Khách hàng chỉ định mức giá mà họ sẵn lòng chi trả cho một chuyến đi hoặc khách sạn ở một vị trí nhất định, và sau đó Priceline.com cho ra một danh sách các tùy chọn từ các hãng hàng không hoặc khách sạn sẵn lòng chấp nhận mức giá đó, với mức giá thường giảm đi khi càng đến gần ngày đi.

Bằng cách kết hợp các hãng hàng không và khách sạn còn chỗ trống, với những khách du lịch sẵn sàng hy sinh một số ưu đãi để có mức giá thấp hơn, Priceline.com đã giúp mọi người hưởng lợi - kể cả chính họ, vì công ty nhận một khoản hoa hồng nhỏ cho mỗi giao dịch.

Priceline.com cũng hành động nhanh khi thấy thị trường của mình bị thách thức bởi những công ty mới như Expedia và Orbitz. Để đáp lại, công ty tích cực chuyển việc kinh doanh sang dịch vụ đặt phòng khách sạn và sang thị trường châu Âu, vì ngành du lịch trực tuyến ở đây vẫn còn khá nhỏ. Mạng lưới của nó đặc biệt có giá trị trong thị trường khách sạn châu Âu, với nhiều khách sạn nhỏ hơn so với thị trường Mỹ, vốn được chi phối bởi các chuỗi khách sạn trên toàn quốc. Những nỗ lực đã được đền đáp, và vào năm 2003 Priceline. com đã có lợi nhuận đầu tiên.

Priceline.com hiện có mạng lưới gồm hơn 295.000 khách sạn tại hơn 190 quốc gia. Tính đến năm 2014, doanh thu của họ tăng ít nhất 20% trong sáu năm trước đó, thậm chí tăng 34% trong giai đoạn suy thoái năm 2008.

Rõ ràng là ngành du lịch sẽ không bao giờ giống như trước nữa.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Giải thích 12 nguyên tắc cơ bản của kinh tế học được minh họa trong tình huống kinh doanh này như thế nào.

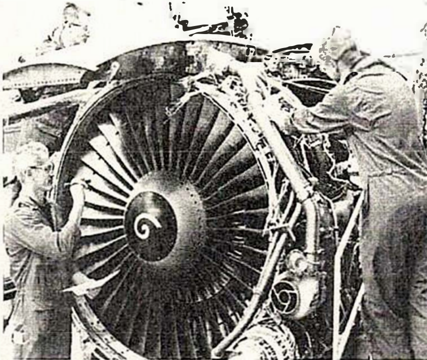
TÌNH HUỐNG KINH DOANH



Tính hiệu quả, chi phí cơ hội và tính hợp lý của mô hình sản xuất tinh gọn (lean production)

Vào mùa hè và mùa thu năm 2010, các công nhân đang sắp xếp lại đồ nội thất tại nhà máy lắp ráp cuối cùng của Boeing ở Everett, Washington, để chuẩn bị cho việc chế tạo máy bay Boeing 767. Đó là một quy trình khó khăn và mất thời gian, vì các chi tiết "đồ nội thất" – các thiết bị lắp ráp của Boeing – mỗi cái đều nặng 200 tấn. Đó là một phần cần thiết của việc thiết lập một hệ thống sản xuất dựa trên "sản xuất tinh gọn", còn gọi là sản xuất "đúng thời điểm" (just-in-time).

Sản xuất tinh gọn, áp dụng đầu tiên bởi Toyota Motors của Nhật Bản, được dựa trên thực tế rằng các phụ tùng sản xuất được chuyển đến nhà máy chỉ khi cần chúng cho sản xuất. Cách này làm giảm số lượng phụ tùng mà Boeing phải giữ trong kho cũng như làm giảm không gian sản cần thiết cho sản xuất - trong trường hợp này đã giảm không gian cần để sản xuất Boeing 767 đến 40%.



Boeing đã áp dụng sản xuất tinh gọn vào năm 1999 khi sản xuất máy bay 737, loại máy bay thương mại phổ biến nhất. Đến năm 2005, sau khi cải tiến liên tục, Boeing đã giảm được 50% thời gian cần thiết để sản xuất máy bay và giảm gần 60% lượng phụ tùng tồn kho. Một tính năng quan trọng là một dây chuyền lắp ráp di chuyển liên tục các sản phẩm từ đội lắp ráp này sang đội lắp ráp khác với một tốc độ ổn định và không cần có công nhân đi xung quanh nhà máy từ bộ phận này sang bộ phận khác để tìm công cụ và phụ tùng.

Kỹ thuật sản xuất tinh gọn của Toyota là kỹ thuật được áp dụng phổ biến nhất, cách mạng hóa sản xuất trên toàn thế giới. Nói một cách đơn giản, sản xuất tinh gọn tập trung vào tổ chức và giao tiếp. Công nhân và phụ tùng được sắp xếp để đảm bảo một quy trình làm việc suôn sẻ và nhất quán, giúp giảm thiểu lãng phí nỗ lực và vật liệu. Sản xuất tinh gọn cũng được thiết kế để đáp ứng cao đối với những thay đổi trong hỗn hợp sản phẩm mong muốn — ví dụ, nhanh chóng sản xuất nhiều xe sedan hơn và ít xe tải hơn theo sự thay đổi về nhu cầu của khách hàng.

Các phương pháp sản xuất tinh gọn của Toyota thành công đến mức làm thay đổi diện mạo của ngành sản xuất xe hơi toàn thế giới và đe dọa nghiêm trọng các nhà sản xuất xe hơi Mỹ, từng thống trị thị trường trước đó. Ba hãng xe hơi lớn - Chrysler, Ford và General Motors – đã thống trị ngành công nghiệp xe hơi Mỹ đến tận những năm 1980, khi hầu như không có xe hơi nào được sản xuất ở nước ngoài bán được tại Mỹ. Tuy nhiên, vào thập niên 1980, Toyota ngày càng trở nên phổ biến tại Mỹ nhờ chất lượng cao và giá cả tương đối thấp – quá phổ biến đến mức 3 đại gia nói trên cuối cùng phải thuyết phục chính phủ Mỹ bảo vệ họ bằng cách hạn chế việc bán xe hơi Nhật Bản tại Mỹ. Qua thời gian, Toyota đã phản ứng bằng cách xây dựng các nhà máy lắp ráp tại Mỹ, mang theo các kỹ thuật sản xuất tinh gọn của mình, sau đó lan truyền khắp nền sản xuất của Mỹ.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Chi phí cơ hội liên quan đến việc thuê một công nhân đi xung quanh nhà máy từ bộ phận này sang bộ phận khác để tìm kiếm công cụ và phụ tùng là gì?
2. Giải thích phương pháp sản xuất tinh gọn cải thiện hiệu quả trong phân bổ của nền kinh tế như thế nào.
3. Trước khi có cải tiến sản xuất tinh gọn, Nhật Bản chủ yếu bán các thiết bị điện tử tiêu dùng cho Mỹ. Các cải tiến sản xuất tinh gọn đã làm biến đổi lợi thế so sánh của Nhật Bản đối với Mỹ như thế nào?
4. Dự đoán sự thay đổi về các địa điểm sản xuất của Toyota - từ Nhật chuyển qua Mỹ - có khả năng làm thay đổi mô hình lợi thế so sánh trong việc sản xuất xe hơi giữa hai quốc gia như thế nào.

CHƯƠNG

3

CUNG VÀ CẦU

Nội dung chính:

- Thị trường cạnh tranh là gì và nó được miêu tả như thế nào bằng mô hình cung cầu
- Đường cầu và đường cung là gì?
- Sự khác biệt giữa việc di chuyển dọc theo một đường và dịch chuyển một đường
- Các đường cung và cầu xác định **mức giá cân bằng** và **số lượng cân bằng** của thị trường như thế nào?
- Trong trường hợp **thiếu hụt** hoặc **thặng dư**, giá cả đưa thị trường về trạng thái cân bằng như thế nào?

SỰ BÙNG NỔ KHÍ TỰ NHIÊN





Spencer Platt/Getty Images

Việc áp dụng các kỹ thuật khoan mới dẫn đến việc khí tự nhiên có giá rẻ hơn và làn sóng biểu tình mạnh mẽ.

Tổng thống Obama đã minh chứng sinh động cho quyền tự do ngôn luận của Mỹ trên thực tế trong chuyến công tác đến vùng phía bắc New York vào ngày 23 tháng 8 năm 2013. Tổng thống đã được đón chờ bởi hơn 500 người ủng hộ và đối lập hô vang khẩu hiệu và giơ cao bảng. Tại sao lại có đám đông này? Bởi vì các vùng phía bắc New York là 'chiến trường' tranh luận quan trọng trong việc áp dụng một phương pháp tương đối mới để sản xuất năng lượng. Công nghệ mỏ địa chất phá vỡ bằng thủy lực (hydraulic fracturing, hay còn gọi là fracking) là một phương pháp chiết xuất khí tự nhiên (và ở một mức độ thấp hơn là dầu) từ các mỏ bị mắc kẹt giữa các lớp phiến đá ngầm hàng ngàn mét - sử dụng các tia hóa chất mạnh để giải phóng khí ga. Trong khi người ta đã biết từ gần một thế kỷ nay rằng nước Mỹ có các mỏ khí tự nhiên khổng lồ trong quá trình hình thành các phiến đá này, chúng vẫn chưa được khai thác vì người ta cho rằng quá khó để khoan chúng ra.

Cho đến gần đây việc này vẫn còn khó khăn. Một vài thập kỷ trước, các công nghệ khoan mới đã được phát triển giúp chạm tới các mỏ nằm sâu trong lòng đất này. Nhưng cuối cùng những gì đã thúc đẩy các công ty năng lượng đầu tư vào và áp dụng những công nghệ khai thác mới này là giá khí tự nhiên (natural gas) ở mức cao trong thập kỷ qua. Điều gì đã khiến giá khí tự nhiên cao như vậy - tăng gấp bốn lần từ năm 2002 đến năm 2006? Có hai yếu tố chính - một yếu tố phản ánh nhu cầu về khí tự nhiên, yếu tố thứ hai là nguồn cung cấp khí tự nhiên.

Đầu tiên, về phía nhu cầu. Năm 2002, nền kinh tế Mỹ bị sa lầy trong suy thoái; với các hoạt động kinh tế thấp và tỷ lệ thất nghiệp cao, người dân và doanh nghiệp cắt giảm tiêu thụ năng lượng. Ví dụ như để tiết kiệm tiền, người ta đã tắt máy điều hòa nhiệt độ vào mùa đông và mở vào mùa hè. Nhưng vào năm 2006, nền kinh tế Mỹ tăng trưởng trở lại và mức tiêu thụ khí tự nhiên tăng. Thứ hai, về phần cung. Vào năm 2005, cơn bão Katrina đã tàn phá vùng vịnh (Gulf Coast) của Mỹ, nơi sản xuất phần lớn khí tự nhiên của nước này vào thời điểm đó. Do đó, đến năm 2006, nhu cầu về khí tự nhiên đã tăng lên trong khi nguồn cung bị cắt giảm nghiêm trọng. Kết quả là vào năm 2006, giá khí tự nhiên đạt đỉnh khoảng 40 USD mỗi nghìn mét khối, cao hơn nhiều so với mức giá khoảng 6 USD vào năm 2002.

Chúng ta hãy tiến nhanh đến năm 2015: giá khí tự nhiên một lần nữa giảm xuống còn 6 USD cho mỗi nghìn mét khối. Nhưng lần này lý do chính không phải là vì một nền kinh tế phát triển chậm, mà là do việc sử dụngcác công nghệ mới. "Sự bùng nổ", "cú sốc nguồn cung" và "nhân tố làm thay đổi trò chơi" là cách mà các chuyên gia năng lượng mô tả về sự tác động của các kỹ thuật này đối với việc sản xuất và giá cả của dầu và khí tự nhiên. Để minh họa, Mỹ đã sản xuất 36,3 nghìn tỷ mét khối khí tự nhiên từ các mỏ đá phiến vào năm 2012, gần gấp đôi so với năm 2010. Con số đó tiếp tục tăng trong năm 2014, lên tới 47,1 nghìn tỷ mét khối khí tự nhiên, khiến Mỹ trở thành nhà sản xuất dầu và khí tự nhiên lớn nhất thế giới - vượt cả Nga và Ả Rập Saudi.

Mức giá khí tự nhiên giảm mạnh không chỉ giúp giảm chi phí sưởi ấm cho người tiêu dùng Mỹ, mà chúng còn tác động mạnh đến các ngành công nghiệp Mỹ, đặc biệt là ngành chế tạo năng lượng và vận tải. Các nhà máy điện chuyển từ việc dùng than sang khí tự nhiên, và các phương tiện vận tải công cộng cũng chuyển từ xăng sang khí tự nhiên. (Thậm chí bạn có thể mua một bộ dụng cụ rẻ tiền để chuyển đổi xe từ xăng sang khí tự nhiên). Hiệu ứng này rất quan trọng khiến nhiều nhà sản xuất châu Âu, những người phải trả tiền gas nhiều gấp 4 lần so với các đối thủ Mỹ, buộc phải di dời nhà máy sản xuất sang Mỹ để tồn tại. Ngoài ra, việc phục hồi của ngành công nghiệp khí tự nhiên đã trực tiếp tạo ra hàng chục nghìn việc làm mới.

Tuy nhiên, lợi ích của khí tự nhiên lại đi kèm với các mỏ nằm sâu trong lòng đất và tranh cãi về các tác động môi trường của công nghệ nứt vỉa thủy lực. Mặc dù có những lợi ích môi trường rõ ràng khi người tiêu dùng và các ngành công nghiệp chuyển sang dùng khí tự nhiên (khí đốt ra sạch hơn so với các nguyên liệu ô nhiễm nặng nề khác như nhiên liệu hóa thạch, xăng hoặc than đá), nhưng công nghệ nứt vỉa thủy lực cũng đã gây ra một loạt lo ngại về môi trường. Thứ nhất là khả năng ô nhiễm nguồn nước ngầm cục bộ bằng các hóa chất được sử dụng trong công nghệ này. Thứ hai là khí tự nhiên rẻ tiền có thể ngăn cản việc áp dụng các nguồn năng lượng tái tạo đắt tiền hơn như năng lượng mặt trời và gió, khiến chúng ta phải phụ thuộc nhiều hơn vào nhiên liệu hóa thạch.

Và cuộc đối mặt giữa những người có lợi ích khác nhau này – những người ủng hộ và chống lại công nghệ nứt vỉa thủy lực – là vụ việc chờ đón Tổng thống Obama vào một ngày tháng Tám đó. Trong khi các tác giả chúng tôi không tán thành một bên nào (tin rằng khoa học cũng như kinh tế học nên cung cấp hướng dẫn về việc tốt nhất phải theo bên nào), chúng ta sẽ sử dụng lịch sử gần đây của ngành công nghiệp khí tự nhiên của Mỹ để minh họa cho các khái niệm kinh tế quan trọng như cung và cầu, hiệu ứng giá cả, chi phí của công ty, thương mại, cùng với nhiều khái niệm khác.

Nhưng trong chương này, chúng ta sẽ tập trung vào chủ đề cung và cầu. Làm thế nào để giải thích một cách chính xác việc giá khí tự nhiên cao gần một thập kỷ trước đây chuyển thành việc người ta chuyển sang sử dụng các loại xe chạy bằng khí tự nhiên ngày nay? Câu trả lời ngắn gọn là do vấn đề cung và cầu. Nhưng điều đó có nghĩa gì? Nhiều người sử dụng "cung và cầu" như một dạng khẩu hiệu có nghĩa là "quy luật của thị trường". Tuy nhiên, đối với các nhà kinh tế học, khái niệm cung và cầu có ý nghĩa chính xác là: nó là *một mô hình về cách hoạt động của thị trường,* cực kỳ hữu ích trong việc tìm hiểu nhiều thị trường – nhưng không phải là tất cả thị trường.

Trong chương này, chúng ta trình bày các thành phần tạo nên *mô hình cung cầu*, kết nối chúng với nhau, và thể hiện cách sử dụng mô hình này như thế nào.

Cung và cầu: Mô hình của một thị trường cạnh tranh

Người bán khí tự nhiên và người mua khí tự nhiên tạo thành một thị trường – là một nhóm nhà sản xuất và người tiêu dùng trao đổi hàng hóa hoặc dịch vụ thu tiền. Trong chương này, chúng ta sẽ tập trung vào một loại thị trường cụ thể được gọi là *thị trường cạnh tranh.* Một **thị trường cạnh tranh (competitive market)** là một thị trường trong đó có nhiều người mua và người bán cùng một hàng hóa hoặc dịch vụ. Chính xác hơn, đặc điểm chính của một thị trường cạnh tranh là không có hành động của cá nhân nào có ảnh hưởng đáng kể đến giá bán hàng hóa hoặc dịch vụ. Tuy nhiên, điều quan trọng là phải hiểu rằng đây không phải là mô tả chính xác về mọi thị trường.

Một **thị trường cạnh tranh** là một thị trường, với nhiều người mua và người bán cùng một hàng hóa hoặc dịch vụ. Không có hành động của cá nhân nào có ảnh hưởng đáng kể đến giá bán hàng hóa hoặc dịch vụ.

Mô hình cung cầu là mô hình về hành vi của một thị trường cạnh tranh.

Bảng nhu cầu thể hiện số lượng hàng hóa hoặc dịch vụ mà người tiêu dùng sẽ muốn mua ở các mức giá khác nhau.

Lượng cầu là số lượng thực tế mà người tiêu dùng sẵn sàng mua ở một mức giá cụ thể nào đó.

Đường cầu là đồ thị minh họa của bảng nhu cầu, thể hiện mối quan hệ giữa lượng cầu và giá.

Ví dụ như đây không phải là mô tả chính xác về thị trường nước ngọt. Đó là vì trong thị trường này, Coca-Cola và Pepsi chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu nên họ có thể ảnh hưởng đến giá mua bán nước ngọt. Nhưng đó là một mô tả chính xác về thị trường khí tự nhiên. Thị trường toàn cầu về khí tự nhiên rất lớn, thậm chí công ty khai thác khí tự nhiên lớn nhất của Mỹ là Exxon Mobil cũng chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng số giao dịch toàn cầu, nên họ không thể ảnh hưởng đến giá mua bán khí tự nhiên.

Có một chút khó khăn để giải thích tại sao thị trường cạnh tranh khác với các thị trường khác, cho đến khi chúng ta nhìn thấy cách hoạt động của thị trường cạnh tranh. Vì vậy, hãy để lại vấn đề này sau – chúng ta sẽ quay lại vấn đề đó ở cuối chương này. Bây giờ, hãy chỉ nói rằng việc lập mô hình cho thị trường cạnh tranh dễ dàng hơn các thị trường khác. Khi làm bài kiểm tra, chiến lược tốt luôn là bắt đầu bằng cách trả lời các câu hỏi dễ trước. Trong quyển sách này, chúng ta sẽ làm điều tương tự. Vì vậy, chúng ta sẽ bắt đầu với các thị trường cạnh tranh.

Khi một thị trường mang tính cạnh tranh, hành vi của nó được mô tả đầy đủ bởi **mô hình cung cầu (supply and demand model)**. Vì nhiều thị trường mang tính cạnh tranh nên mô hình cung cầu là một mô hình rất hữu ích.

Có 5 yếu tố chính trong mô hình này:

- Đường cầu
- Đường cung
- Tập hợp các yếu tố làm dịch chuyển đường cầu; tập hợp các yếu tố làm dịch chuyển đường cung
- *Trạng thái cân bằng thị trường*, bao gồm *giá cân bằng* và *số lượng cân bằng*
- Cách trạng thái cân bằng thị trường thay đổi khi đường cung hoặc đường cầu dịch chuyển

Để hiểu mô hình cung cầu, chúng ta sẽ xem xét từng yếu tố này.

Đường cầu

Người tiêu dùng Mỹ muốn mua bao nhiêu khí tự nhiên trong một năm nào đó? Ban đầu bạn có thể nghĩ rằng chúng ta có thể trả lời câu hỏi này bằng cách cộng số lượng tiêu thụ của mỗi hộ gia đình và doanh nghiệp Mỹ trong năm đó. Nhưng con số đó không đủ để trả lời câu hỏi, vì số lượng khí tự nhiên mà người Mỹ muốn mua phụ thuộc vào giá khí tự nhiên.

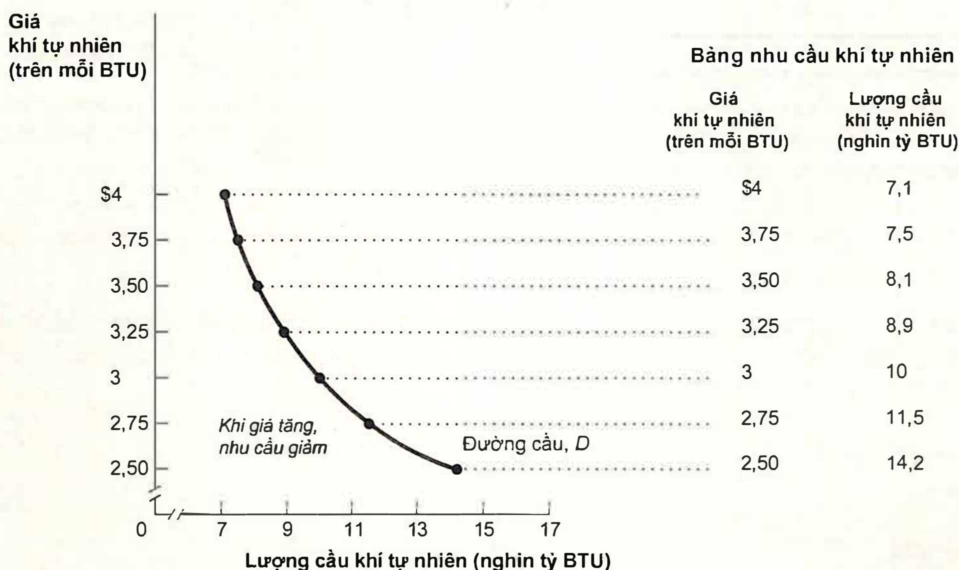
Khi giá khí tự nhiên giảm, như trong giai đoạn 2006-2015, người tiêu dùng thường sẽ phản ứng với mức giá thấp hơn bằng cách sử dụng nhiều khí tự nhiên hơn - ví dụ như bằng cách mở máy điều hòa nhiệt độ để giữ ấm vào mùa đông hoặc chuyển sang sử dụng xe chạy bằng khí tự nhiên. Nói chung, lượng khí tự nhiên, hoặc bất kỳ hàng hóa hay dịch vụ nào mà mọi người muốn mua, đều phụ thuộc vào giá cả. Giá càng cao thì càng ít người muốn mua hàng hóa hay dịch vụ đó; ngược lại, giá càng thấp thì họ càng muốn mua.

Vì vậy, câu trả lời cho câu hỏi "Người tiêu dùng muốn mua bao nhiêu đơn vị khí tự nhiên?" phụ thuộc vào giá một đơn vị khí tự nhiên. Nếu bạn chưa biết giá sẽ là bao nhiêu, bạn có thể bắt đầu bằng cách lập một bảng thể hiện người tiêu dùng muốn mua bao nhiêu đơn vị, ở từng mức giá khác nhau. Bảng như vậy được gọi là *bảng nhu cầu (demand schedule)*. Và bạn có thể sử dụng bảng này để vẽ một đường cầu *(demand curve)*, là một trong những yếu tố chính của mô hình cung cầu.

Bảng nhu cầu và đường cầu

Bảng nhu cầu (demand schedule) là một bảng thể hiện số lượng hàng hóa hoặc dịch vụ mà người tiêu dùng sẽ muốn mua ở các mức giá khác nhau. Ở bên phải của Hình 3-1, chúng ta thấy một bảng nhu cầu giả định về khí tự nhiên. Nó được thể hiện bằng BTU (đơn vị nhiệt Anh), một thước đo thường được sử dụng để đo số lượng khí tự nhiên. Đó là một bảng nhu cầu giả định – nó không sử dụng dữ liệu thực về nhu cầu về khí tự nhiên của người Mỹ.

HÌNH 3-1 Bảng nhu cầu và đường cầu



Bảng nhu cầu khí tự nhiên

Giá khí tự nhiên (trên mỗi BTU)	Lượng cầu khí tự nhiên (nghìn tỷ BTU)
$4	7,1
3,75	7,5
3,50	8,1
3,25	8,9
3	10
2,75	11,5
2,50	14,2

Bảng nhu cầu đối với khí thiên nhiên tạo ra đường cầu tương ứng, thể hiện số lượng hàng hóa hoặc dịch vụ mà người tiêu dùng muốn mua ở một mức giá bất kỳ. Đường cầu và bảng nhu cầu phản ánh quy luật nhu cầu: khi giá tăng thì lượng cầu giảm. Tương tự, giá giảm sẽ làm tăng lượng cầu. Do đó, đường cầu có chiều dốc xuống.

Bảng trên thể hiện nếu một BTU khí tự nhiên có giá 3 USD, người tiêu dùng trên khắp thế giới sẽ muốn mua 10 nghìn tỷ BTU khí tự nhiên trong suốt một năm. Nếu giá là 3,25 USD/BTU, họ sẽ chỉ muốn mua 8,9 nghìn tỷ BTU; nếu giá chỉ còn 2,75 USD/BTU, họ sẽ muốn mua 11,5 nghìn tỷ BTU. Giá càng cao thì người tiêu dùng càng muốn mua ít BTU khí tự nhiên. Vì vậy, khi giá tăng, **lượng cầu (quantity demanded)** của khí tự nhiên sẽ giảm. Lượng cầu là số lượng thực tế mà người tiêu dùng sẵn sàng mua ở một mức giá cụ thể nào đó.

Đồ thị trong Hình 3-1 là minh họa trực quan của thông tin trong bảng. (Bạn có thể xem lại thảo luận về đồ thị trong kinh tế học, tại Phụ lục chương 2). Trục tung thể hiện giá của một BTU khí tự nhiên và trục hoành thể hiện lượng khí tự nhiên theo đơn vị nghìn tỷ BTU. Mỗi điểm trên đồ thị tương ứng với một dòng trong bảng. Đường nối các điểm này là đường cầu (demand curve). Đường cầu là đồ thị minh họa của bảng nhu cầu, vốn là một cách khác để thể hiện mối quan hệ giữa lượng cầu và giá.

Quy luật nhu cầu nói rằng: giá của một hàng hóa cao hơn, *các yếu tố khác như nhau*, sẽ khiến mọi người có nhu cầu về hàng hóa đó ít hơn.

Lưu ý rằng đường cầu được thể hiện trong Hình 3-1 dốc xuống. Điều này phản ánh mối quan hệ nghịch đảo giữa giá và lượng cầu: mức giá cao hơn làm giảm lượng cầu, và mức giá thấp hơn làm tăng lượng cầu. Chúng ta có thể thấy điều này từ đường cầu trong Hình 3-1. Khi giá giảm, chúng ta đi xuống dọc theo đường cầu, và lượng cầu tăng. Khi giá tăng, chúng ta đi lên dọc theo đường cầu, và lượng cầu giảm.

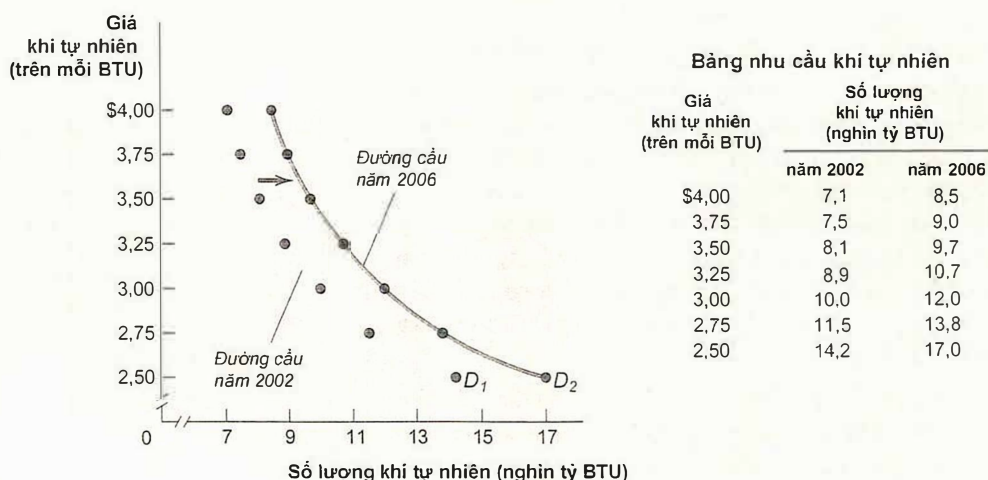
Trong thế giới thực, hầu hết đường cầu hầu như luôn dốc xuống. (Có những ngoại lệ rất hiếm khi xảy ra nên vì mục đích thực hành, chúng ta có thể bỏ qua). Nói chung, mệnh đề rằng giá của một hàng hóa cao hơn, *các yếu tố khác như nhau,* khiến mọi người có nhu cầu về hàng hóa đó ít hơn là đáng tin cậy đến mức các nhà kinh tế học sẵn sàng gọi là "luật" – **quy luật nhu cầu (law of demand)**.

Sự dịch chuyển đường cầu

Mặc dù giá khí tự nhiên năm 2006 cao hơn năm 2002, nhưng lượng tiêu thụ khí tự nhiên của Mỹ lại cao hơn năm 2006. Như vậy, làm thế nào chúng ta có thể kết hợp thực tế này với quy luật nhu cầu, rằng mức giá cao hơn làm giảm lượng cầu, khi các yếu tố khác không đổi?

Câu trả lời nằm ở cụm từ quan trọng là các *yếu tố khác không đổi*. Trong trường hợp này, những yếu tố khác đã thay đổi: nền kinh tế Mỹ đã thay đổi từ năm 2002 đến 2006 theo những cách khiến cho lượng cầu khí tự nhiên tăng ở mọi mức giá. Nền kinh tế Mỹ năm 2006 mạnh hơn rất nhiều so với năm 2002. Hình 3-2 minh họa hiện tượng này bằng cách sử dụng bảng nhu cầu và đường cầu cho khí tự nhiên. (Như trước đây, các số liệu trong Hình 3-2 là giả định).

HÌNH 3-2 **Nhu cầu tăng**



Bảng nhu cầu khí tự nhiên

Giá khí tự nhiên (trên mỗi BTU)	Số lượng khí tự nhiên (nghìn tỷ BTU) năm 2002	năm 2006
$4,00	7,1	8,5
3,75	7,5	9,0
3,50	8,1	9,7
3,25	8,9	10,7
3,00	10,0	12,0
2,75	11,5	13,8
2,50	14,2	17,0

Một nền kinh tế mạnh là một trong những yếu tố làm tăng nhu cầu khí tự nhiên (sự gia tăng về lượng cầu ở một mức giá bất kỳ). Điều này được thể hiện qua hai bảng nhu cầu (một bảng thể hiện nhu cầu vào năm 2002 khi nền kinh tế yếu, bảng kia thể hiện nhu cầu trong năm 2006, khi nền kinh tế mạnh) và các đường cầu tương ứng của chúng. Sự gia tăng nhu cầu làm dịch chuyển đường cầu sang bên phải

Hình 3-2 thể hiện 2 bảng nhu cầu. Đầu tiên là bảng nhu cầu cho năm 2002, giống như trong Hình 3-1. Kế bên là bảng nhu cầu cho năm 2006. Nó khác với bảng nhu cầu năm 2002 vì nền kinh tế Mỹ mạnh hơn, dẫn đến sự gia tăng lượng cầu về khí tự nhiên tại một mức giá bất kỳ. Vì vậy, ở mỗi mức giá, bảng nhu cầu năm 2006 đều thể hiện lượng cầu lớn hơn so với bảng nhu cầu năm 2002. Ví dụ như số lượng khí tự nhiên mà người tiêu dùng muốn mua ở mức giá 3 USD/BTU đã tăng từ 10 nghìn tỷ lên 12 nghìn tỷ BTU mỗi năm; lượng cầu ở mức 3,25 USD/BTU tăng từ 8,9 nghìn tỷ lên 10,7 nghìn tỷ BTU, và cứ như vậy.

Điều rõ ràng từ ví dụ này là: những thay đổi diễn ra giữa năm 2002 và 2006 đã tạo ra bảng nhu cầu *mới*, trong đó ở một mức giá bất kỳ, lượng cầu đều lớn hơn so với bảng nhu cầu ban đầu. Hai đường trong Hình 3-2 hiển thị cùng thông tin theo đồ thị. Như bạn có thể thấy, bảng nhu cầu năm 2006 tương ứng với đường cầu mới là *D2*, nằm bên phải bảng nhu cầu năm 2002 là *D1*. Sự **dịch chuyển đường cầu (shift of the demand curve)** này thể hiện sự thay đổi về lượng cầu tại một mức giá bất kỳ, được thể hiện bằng sự thay đổi vị trí của đường cầu *D1* ban đầu sang vị trí mới tại *D2*.

Sự dịch chuyển đường cầu thể hiện sự thay đổi về lượng cầu tại một mức giá bất kỳ, được thể hiện bằng sự thay đổi sang một vị trí mới của đường cầu, hay một đường cầu mới.

Sự di chuyển dọc theo đường cầu là các thay đổi trong lượng cầu của một hàng hóa phát sinh từ sự thay đổi về giá của hàng hóa đó

Chúng ta cần phân biệt giữa sự dịch chuyển đường cầu và **di chuyển dọc theo đường cầu (movements along the demand curve)**, là các thay đổi trong lượng cầu của một hàng hóa phát sinh từ sự thay đổi về giá của hàng hóa đó. Hình 3-3 minh họa sự khác biệt này.

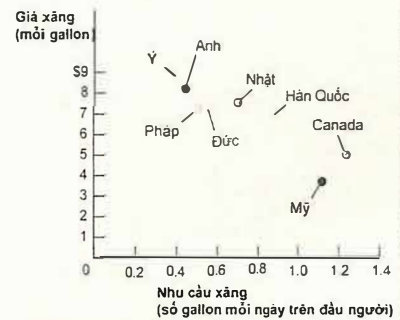
Chuyển động từ điểm *A* đến điểm *B* là một sự di chuyển dọc theo đường cầu: lượng cầu tăng do giá giảm, khi ta di chuyển xuống theo đường cầu *D1*. Ở đây, mức giá giảm từ 3,5 USD/BTU xuống còn 3 USD/BTU đã khiến lượng cầu tăng từ 8,1 nghìn tỷ lên 10 nghìn tỷ BTU mỗi năm. Nhưng lượng cầu cũng có thể tăng khi giá không đổi nếu có *sự gia tăng về nhu cầu* - một sự dịch chuyển đường cầu sang bên phải. Điều này được minh họa trong hình 3-3 bởi sự dịch chuyển của đường cầu từ *D1* sang *D2*. Giữ giá cố định ở mức 3,5 USD/BTU, lượng cầu tăng từ 8,1 nghìn tỷ BTU tại điểm *A* (trên đường cầu *D1*) lên 9,7 nghìn tỷ BTU tại điểm *C* (trên đường cầu *D2*).

Khi các nhà kinh tế học nói "nhu cầu về *X* tăng" hoặc "nhu cầu về *Y* giảm", họ muốn nói rằng đường cầu cho *X* hoặc *Y* đã dịch chuyển, chứ không phải là lượng cầu tăng hoặc giảm do giá thay đổi.



VÒNG QUANH THẾ GIỚI | Trả tiền nhiều hơn, đổ xăng ít hơn

Để xem minh họa thực tế của quy luật nhu cầu, chúng ta hãy xem mức tiêu thụ xăng dầu thay đổi như thế nào theo giá xăng mà người tiêu dùng phải trả tại trụ bơm. Do thuế cao, giá xăng và dầu diesel ở hầu hết các nước châu Âu và nhiều nước Đông Á cao hơn gấp đôi so với Mỹ. Theo quy luật nhu cầu, điều này sẽ khiến người châu Âu mua ít xăng hơn người Mỹ - và sự thật là như vậy. Như bạn có thể thấy trong hình, mỗi người châu Âu tiêu thụ ít hơn một nửa nhiên liệu so với người Mỹ, chủ yếu là vì họ lái những chiếc xe nhỏ và tiết kiệm nhiên liệu hơn.



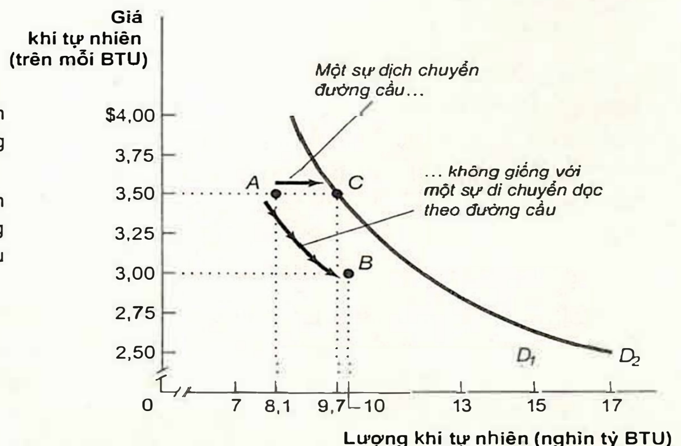
Giá cả không phải là yếu tố duy nhất ảnh hưởng đến việc tiêu thụ nhiên liệu, nhưng có lẽ chúng là nguyên nhân chính của sự khác biệt giữa mức tiêu thụ nhiên liệu trên đầu người giữa châu Âu và Mỹ.

Nguồn dữ liệu: Các chỉ số phát triển thế giới và Cơ quan Thông tin Năng lượng Mỹ, 2013.

HÌNH 3-3 Di chuyển dọc theo đường cầu và Dịch chuyển đường cầu

Sự gia tăng về lượng cầu khi đi từ điểm *A* đến điểm *B* phản ánh sự di chuyển dọc theo đường cầu: đó là kết quả của sự giảm giá hàng hóa.

Sự gia tăng về lượng cầu khi đi từ điểm *A* đến điểm *C* phản ánh sự dịch chuyển của đường cầu: đó là kết quả của sự gia tăng về lượng cầu ở một mức giá bất kỳ.



LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Nhu cầu và lượng cầu

Khi các nhà kinh tế học nói "nhu cầu tăng" là họ muốn nói rằng có một sự dịch chuyển đường cầu về bên phải, còn "nhu cầu giảm" là đường cầu dịch chuyển về bên trái – đó là khi họ phát biểu cẩn thận. Còn trong lúc nói chuyện thông thường, hầu hết mọi người, kể cả các nhà kinh tế học chuyên nghiệp, cũng đều sử dụng từ *nhu cầu (demand)* một cách khá tùy tiện! Ví dụ như khi nhà kinh tế học nói "Nhu cầu du lịch hàng không đã tăng gấp đôi trong 15 năm qua, một phần vì giá vé giảm", thì ý ông ấy thực sự là *lượng cầu (quantity demanded)* đã tăng gấp đôi.

Một chút cẩu thả trong đối thoại bình thường thì không sao. Nhưng khi bạn phân tích kinh tế, cần phân biệt rõ giữa những thay đổi trong lượng cầu (liên quan đến sự di chuyển dọc theo đường cầu) và sự dịch chuyển đường cầu (xem minh họa ở Hình 3-3). Đôi khi có những sinh viên viết như sau: "Nếu nhu cầu tăng, giá sẽ tăng, nhưng điều đó sẽ dẫn đến sự sụt giảm nhu cầu, và điều này sẽ đẩy giá xuống..." và sau đó phân tích lòng vòng. Nếu bạn phân biệt rõ ràng giữa những thay đổi về *nhu cầu*, có nghĩa là sự dịch chuyển đường cầu, và những thay đổi về *lượng cầu*, có nghĩa là di chuyển dọc theo đường cầu, thì bạn có thể tránh được nhiều nhầm lẫn như trên.

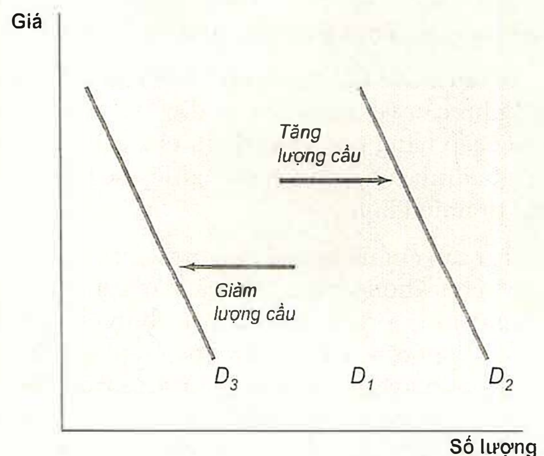
Tìm hiểu sự dịch chuyển đường cầu

Hình 3-4 minh họa hai cách cơ bản dịch chuyển đường cầu. Khi các nhà kinh tế học nói về "nhu cầu tăng", họ muốn nói đến một sự dịch chuyển đường cầu *sang bên phải*: ở một mức giá bất kỳ, người tiêu dùng cần có lượng hàng hóa hoặc dịch vụ nhiều hơn trước. Điều này được thể hiện bằng sự dịch chuyển đường cầu ban đầu D_1 sang bên phải thành đường cầu D_2. Khi nói về "nhu cầu giảm", họ muốn nói đến một sự dịch chuyển đường cầu *sang bên trái*: ở một mức giá bất kỳ, người tiêu dùng cần một lượng hàng hóa hoặc dịch vụ ít hơn trước đây. Điều này được thể hiện qua sự dịch chuyển của đường cầu ban đầu D_1 sang D_3.

Điều gì khiến cho đường cầu của sản phẩm khí tự nhiên dịch chuyển? Như chúng tôi đã đề cập trước đây, lý do là nền kinh tế Mỹ năm 2006 mạnh hơn so với 2002. Nếu suy nghĩ thêm, bạn có thể đưa ra các yếu tố khác có khả năng dịch chuyển đường cầu khí tự nhiên. Ví dụ như giả sử giá dầu sưởi tăng. Điều này sẽ khiến một số người tiêu dùng sưởi ấm nhà và doanh nghiệp vào mùa đông bằng dầu chuyển sang sử dụng khí tự nhiên, làm tăng nhu cầu về khí tự nhiên.

HÌNH 3-4 Sự dịch chuyển đường cầu

Bất kỳ sự kiện nào làm tăng nhu cầu khiến đường cầu dịch chuyển sang phải, đều phản ánh sự gia tăng về lượng cầu tại một mức giá bất kỳ. Bất kỳ sự kiện nào làm giảm nhu cầu khiến đường cầu dịch chuyển sang trái, đều phản ánh sự sụt giảm về lượng cầu tại một mức giá bất kỳ.



Một cặp hàng hóa được gọi là **sản phẩm thay thế** nếu giá của một loại hàng hóa tăng dẫn tới sự gia tăng nhu cầu của loại hàng hóa còn lại.

Một cặp hàng hóa được gọi là **sản phẩm bổ sung** nếu giá của một loại hàng hóa tăng dẫn tới sự sụt giảm nhu cầu của loại hàng hóa còn lại.

Khi thu nhập tăng kéo theo sự gia tăng nhu cầu của một hàng hóa – đây là trường hợp bình thường – thì đó là một **hàng hóa thông thường.**

Khi thu nhập tăng kéo theo sự sụt giảm nhu cầu của một hàng hóa, thì đó là một **hàng hóa thứ cấp.**

Các nhà kinh tế học tin rằng có 5 yếu tố chính làm dịch chuyển đường cầu của một hàng hóa hoặc dịch vụ:

- Thay đổi giá của hàng hóa hoặc dịch vụ liên quan
- Thay đổi về thu nhập
- Thay đổi thị hiếu
- Thay đổi kỳ vọng
- Thay đổi về số lượng người tiêu dùng

Mặc dù đây không phải là một danh sách đầy đủ, nhưng nó gồm 5 năm yếu tố quan trọng nhất có thể làm dịch chuyển đường cầu. Vì vậy, khi nói rằng lượng cầu của một hàng hóa hoặc dịch vụ giảm khi giá tăng, với *những yếu tố khác không đổi*, thì chúng ta muốn nói rằng các yếu tố làm thay đổi nhu cầu không thay đổi. Bây giờ chúng ta hãy khám phá cụ thể hơn rằng những yếu tố đó làm dịch chuyển đường cầu. như thế nào.

Thay đổi giá của hàng hóa hoặc dịch vụ liên quan Dầu sưởi (heating oil) là thứ mà các nhà kinh tế học gọi là hàng hóa thay thế cho khí tự nhiên (natural gas). Một cặp hàng hóa được gọi là **sản phẩm thay thế (substitutes)** nếu giá của một loại hàng hóa (dầu sưởi) tăng khiến người tiêu dùng nhiều khả năng mua loại hàng hóa còn lại (khí tự nhiên). Hàng hóa thay thế thường là các hàng hóa có chức năng tương tự như: cà phê và trà, bánh muffin và bánh vòng, xe lửa và các chuyến bay v.v... Việc tăng giá của hàng hóa thay thế khiến một số người tiêu dùng chuyển sang mua hàng hóa ban đầu, khiến dịch chuyển đường cầu của hàng hóa ban đầu sang bên phải.

Nhưng đôi khi sự tăng giá của một hàng hóa khiến người tiêu dùng ít sẵn sàng mua một hàng hóa khác. Cặp hàng hóa này được gọi là **sản phẩm bổ sung (complements)**. Đây thường là những hàng hóa được tiêu thụ cùng nhau, theo một cách nào đó: máy tính và phần mềm, cà phê và bánh ngọt, xe hơi và xăng v.v... Vì người tiêu dùng muốn tiêu thụ một hàng hóa và sản phẩm bổ sung của nó với nhau, nên một sự thay đổi về giá của một trong các hàng hóa sẽ ảnh hưởng đến nhu cầu cho hàng hóa bổ sung của nó. Cụ thể là khi giá của một hàng hóa tăng, nhu cầu hàng hóa bổ sung giảm, khiến dịch chuyển đường cầu của hàng hóa bổ sung sang bên trái. Vì vậy, ví dụ như khi giá xăng bắt đầu tăng từ dưới 3 USD/gallon (năm 2009) lên gần 4 USD/gallon (năm 2011), nhu cầu xe hơi chạy bằng xăng cũng giảm theo.

Thay đổi trong thu nhập Tại sao nền kinh tế mạnh hơn vào năm 2006 dẫn đến sự gia tăng nhu cầu khí tự nhiên so với nhu cầu trong giai đoạn kinh tế yếu kém vào năm 2002? Vì với nền kinh tế mạnh hơn, người Mỹ có thu nhập cao hơn, khiến họ có nhiều khả năng mua hầu hết hàng hóa và dịch vụ với số lượng nhiều hơn ở một mức giá bất kỳ. Ví dụ như với thu nhập cao hơn, bạn có nhiều khả năng giữ ấm ngôi nhà vào mùa đông hơn là khi bạn có thu nhập thấp.

Nhu cầu về khí tự nhiên, một nguồn nhiên liệu chính cho các nhà máy phát điện, gắn liền với nhu cầu về hàng hóa và dịch vụ khác. Ví dụ như các doanh nghiệp phải tiêu thụ điện để cung cấp hàng hóa và dịch vụ cho các hộ gia đình. Vì vậy, khi nền kinh tế mạnh và thu nhập hộ gia đình cao, các doanh nghiệp sẽ tiêu thụ nhiều điện hơn, qua đó gián tiếp tiêu thụ nhiều khí tự nhiên hơn.

Tại sao chúng ta nói rằng người ta có khả năng mua số lượng nhiều hơn của "hầu hết hàng hóa" chứ không phải "tất cả hàng hóa"? Hầu hết hàng hóa là **hàng hóa thông thường (normal goods)** - nhu cầu về chúng tăng lên khi thu nhập của người tiêu dùng tăng lên. Tuy nhiên, nhu cầu đối với một số sản phẩm giảm khi thu nhập tăng. Hàng hóa mà nhu cầu giảm khi thu nhập tăng được gọi là **hàng hóa thứ cấp (inferior goods)**. Thông thường hàng hóa thứ cấp là hàng hóa được xem là ít được ưa chuộng hơn các hàng hóa thay thế đắt tiền hơn — chẳng hạn như đi xe buýt và đi taxi. Khi có thể đủ khả năng chi trả, người ta có thể ngừng mua hàng hóa thứ cấp và chuyển sự tiêu thụ sang những hàng hóa thay thế được ưa thích hơn,

đắt tiền hơn. Vì vậy, khi một hàng hóa là hàng hóa thứ cấp thì việc tăng thu nhập sẽ khiến dịch chuyển đường cầu sang trái. Và không ngạc nhiên khi thu nhập giảm làm dịch chuyển đường cầu của những hàng hóa này sang bên phải.

Một ví dụ về sự khác biệt giữa hàng hóa bình thường và hàng hóa thứ cấp đã thu hút sự chú ý đáng kể trong báo chí kinh doanh là sự khác biệt giữa những nhà hàng thông thường như Applebee's hoặc Olive Garden và các chuỗi thức ăn nhanh như McDonald's và KFC. Khi thu nhập tăng lên, người Mỹ có xu hướng ăn nhà hàng nhiều hơn. Tuy nhiên, việc ăn nhà hàng này dẫn đến tổn thất cho các cửa hàng thức ăn nhanh - ở một mức độ nào đó, mọi người đi ăn ở McDonald's ít hơn khi họ có đủ khả năng ăn tại những nơi "cao cấp" hơn. Vì vậy, việc ăn nhà hàng là một hàng hóa thông thường, trong khi việc tiêu thụ thức ăn nhanh có vẻ là một hàng hóa thứ cấp.

Thay đổi thị hiếu Tại sao mọi người lại muốn có những gì họ muốn? Thật may mắn, chúng ta không cần phải trả lời câu hỏi đó — chúng ta chỉ cần thừa nhận rằng mọi người có các sở thích hoặc thị hiếu nhất định, giúp quyết định những gì họ chọn để tiêu dùng và những thị hiếu này có thể thay đổi. Các nhà kinh tế học thường chia nhóm những thay đổi về nhu cầu là do mốt nhất thời, niềm tin, sự thay đổi văn hóa v.v... dưới tiêu đề thay đổi thị hiếu hoặc sở thích (changes in tastes or preferences).

Ví dụ như có một thời đàn ông đội mũ. Cho đến khoảng Thế chiến II, một người đàn ông đáng kính không được xem là ăn mặc chỉn chu trừ khi ông ấy đội một chiếc mũ nghiêm chỉnh, cùng với bộ complet. Nhưng sự trở về của những người lính sau Thế chiến đã tạo nên một phong cách bình dân hơn, có lẽ là do sự khắc nghiệt của cuộc chiến tranh. Và Tổng thống Eisenhower, người đã từng là chỉ huy tối cao của Lực lượng Đồng minh trước khi trở thành Tổng thống, thường không đội mũ. Sau Thế chiến II, rõ ràng là đường cầu của mũ đã dịch chuyển sang trái, phản ánh sự sụt giảm nhu cầu về hàng hóa này.

Các nhà kinh tế học có tương đối ít điều để nói về các yếu tố ảnh hưởng đến thị hiếu người tiêu dùng. (Mặc dù các nhà marketing hay quảng cáo lại có rất nhiều điều để nói!) Tuy nhiên, một sự thay đổi về thị hiếu có tác động dự đoán được lên nhu cầu. Khi thị hiếu thay đổi có lợi cho một hàng hóa, ở một mức giá bất kỳ có nhiều người muốn mua nó hơn, do đó, đường cầu dịch chuyển sang phải. Khi thị hiếu thay đổi bất lợi cho một hàng hóa, ở một mức giá bất kỳ có ít người muốn mua nó hơn, nên đường cầu sẽ dịch chuyển sang trái.

Thay đổi về kỳ vọng Khi người tiêu dùng có lựa chọn về thời điểm mua hàng, nhu cầu hiện tại của một hàng hóa thường bị ảnh hưởng bởi kỳ vọng về giá tương lai của nó. Ví dụ như những người mua sắm hiểu biết thường chờ đợi những đợt giảm giá theo mùa – ví dụ như mua quà tặng cho ngày lễ năm sau trong đợt giảm giá sau ngày lễ năm nay. Trong trường hợp này, kỳ vọng giá giảm trong tương lai sẽ dẫn đến nhu cầu giảm trong ngày hôm nay. Ngược lại, kỳ vọng giá tăng trong tương lai sẽ làm tăng nhu cầu trong hôm nay.

Ví dụ như giá khí tự nhiên giảm trong những năm gần đây xuống còn khoảng 2 USD/BTU đã khuyến khích nhiều người tiêu dùng chuyển từ các loại nhiên liệu khác sang sử dụng khí tự nhiên, hơn là khi khí tự nhiên giảm xuống còn 2 USD/BTU vào năm 2002. Nhưng tại sao người tiêu dùng sẵn sàng chuyển đổi hơn? Bởi vì vào năm 2002, người tiêu dùng không kỳ vọng giá khí tự nhiên giảm sẽ kéo dài - và họ đã đúng.

Năm 2002, giá khí tự nhiên giảm do nền kinh tế yếu kém. Tình trạng đó đã thay đổi vào năm 2006 khi nền kinh tế mạnh mẽ trở lại và giá khí tự nhiên tăng đáng kể. Ngược lại, người tiêu dùng đã kỳ vọng rằng sự giảm giá khí tự nhiên gần đây sẽ không chỉ là tạm thời vì nó dựa trên một sự thay đổi vĩnh viễn: khả năng khai thác trữ lượng khí tự nhiên lớn hơn nhiều.

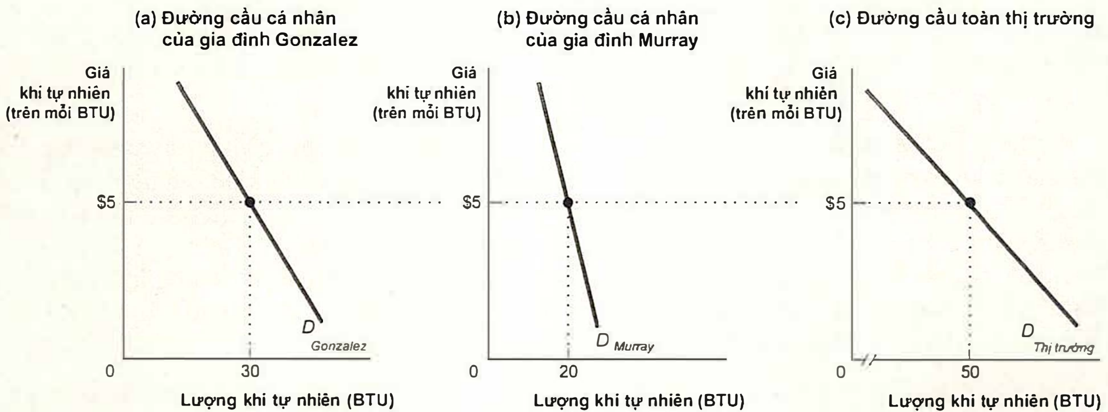
Những kỳ vọng thay đổi về thu nhập trong tương lai cũng dẫn đến những thay đổi trong nhu cầu: nếu bạn kỳ vọng thu nhập của bạn tăng trong tương lai thì bạn thường vay mượn trong hôm nay và tăng nhu cầu đối với một số hàng hóa nhất định; nếu bạn nghĩ thu nhập của bạn sẽ giảm trong tương lai thì hôm nay bạn sẽ tiết kiệm và giảm nhu cầu đối với một số hàng hóa.

Đường cầu cá nhân thể hiện mối quan hệ giữa lượng cầu và giá của một người tiêu dùng cá nhân

Thay đổi số lượng người tiêu dùng Một yếu tố khác có thể gây ra sự thay đổi nhu cầu là sự thay đổi về số lượng người tiêu dùng của một hàng hóa hay dịch vụ. Ví dụ, tăng trưởng dân số ở Mỹ cuối cùng dẫn đến nhu cầu khí tự nhiên cao hơn, vì có nhiều nhà cửa và doanh nghiệp hơn cần phải được sưởi ấm vào mùa đông và làm mát vào mùa hè.

Chúng ta hãy giới thiệu một khái niệm mới: đường cầu cá nhân (individual demand curve), thể hiện mối quan hệ giữa lượng cầu và giá của một người tiêu dùng cá nhân. Ví dụ như giả sử gia đình Gonzalez là một người tiêu dùng khí tự nhiên để sưởi ấm và làm mát nhà. Bảng (a) của Hình 3-5 thể hiện họ muốn mua bao nhiêu BTU khí tự nhiên mỗi năm ở một mức giá bất kỳ. Đường cầu cá nhân của gia đình Gonzalez là $D_{Gonzalez}$.

HÌNH 3-5 Đường cầu cá nhân và đường cầu toàn thị trường



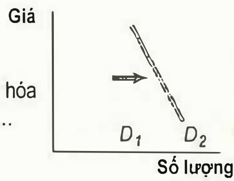
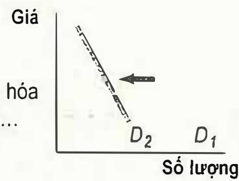
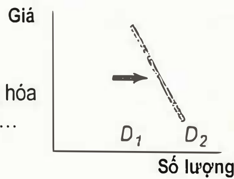
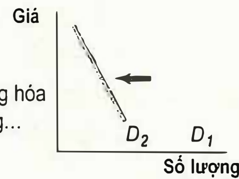
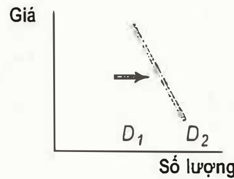
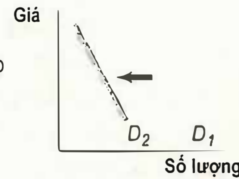
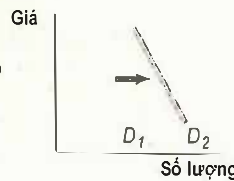
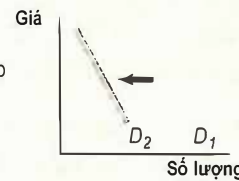
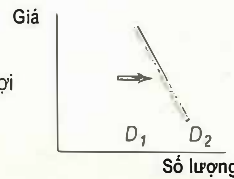
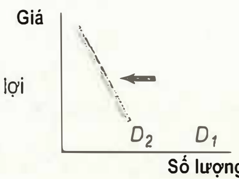
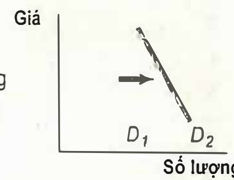
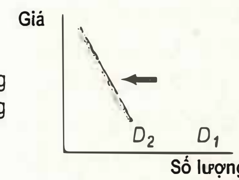
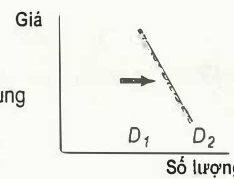
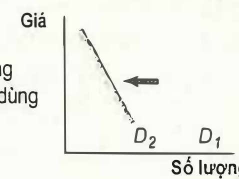
Gia đình Gonzalez và gia đình Murray là hai người tiêu dùng khí tự nhiên duy nhất trên thị trường. Bảng (a) thể hiện đường cầu cá nhân của gia đình Gonzalez: lượng BTU mà họ sẽ mua mỗi năm ở một mức giá bất kỳ. Bảng (b) thể hiện đường cầu cá nhân của gia đình Murray. Do gia đình Gonzalez và gia đình Murray là hai người tiêu dùng duy nhất, nên đường cầu thị trường, thể hiện lượng cầu BTU của tất cả người tiêu dùng ở một mức giá bất kỳ, được thể hiện trong bảng (c). Đường cầu thị trường là tổng số theo chiều ngang của các đường cầu riêng lẻ của tất cả người tiêu dùng. Trong trường hợp này, ở một mức giá bất kỳ, lượng cầu của thị trường là tổng lượng cầu của gia đình Gonzalez và gia đình Murray.

Đường cầu thị trường *(market demand curve)* thể hiện cái cách mà lượng cầu kết hợp của tất cả người tiêu dùng phụ thuộc vào giá thị trường của hàng hóa. (Khi các nhà kinh tế học nói đến đường cầu, phần lớn họ đều muốn nói đến đường cầu thị trường). Đường cầu thị trường là *tổng số theo chiều ngang* của các đường cầu cá nhân của tất cả người tiêu dùng trên thị trường đó. Để hiểu thuật ngữ *tổng số theo chiều ngang (horizontal sum)* có nghĩa là gì, hãy giả sử trong một thời điểm chỉ có hai người tiêu dùng khí tự nhiên, là gia đình Gonzalez và gia đình Murray. Gia đình Murray tiêu thụ khí tự nhiên để chạy xe hơi. Đường cầu cá nhân của gia đình Murray, D_{Murray}, được thể hiện trong bảng (b). Bảng (c) thể hiện đường cầu thị trường. Tại một mức giá bất kỳ, lượng cầu của thị trường là tổng lượng cầu của gia đình Gonzalez và gia đình Murray. Ví dụ như với mức giá 5 USD/BTU, gia đình Gonzalez cần 30 BTU khí tự nhiên mỗi năm và gia đình Murray cần 20 BTU mỗi năm. Như vậy, lượng cầu của thị trường là 50 BTU mỗi năm, như thể hiện trên đường cầu thị trường, D_{Market}.

Rõ ràng, lượng cầu của thị trường ở một mức giá bất kỳ với sự hiện diện của gia đình Murray lớn hơn lượng cầu nếu chỉ có gia đình Gonzalez là người tiêu dùng duy nhất. Lượng cầu ở bất kỳ mức giá bất kỳ thậm chí còn lớn hơn nếu chúng ta thêm một người tiêu dùng thứ ba, thứ tư v.v... Vì vậy, sự gia tăng số lượng người tiêu dùng dẫn đến gia tăng nhu cầu.

Để xem xét các yếu tố làm dịch chuyển nhu cầu, hãy xem Bảng 3-1.

BẢNG 3-1 Các yếu tố làm dịch chuyển nhu cầu

Khi những điều này diễn ra...		... nhu cầu tăng	Nhưng khi những điều này diễn ra...		... nhu cầu giảm
Khi giá của một hàng hóa thay thế tăng...		... nhu cầu của hàng hóa ban đầu tăng.	Khi giá của một hàng hóa thay thế giảm...		... nhu cầu của hàng hóa ban đầu giảm.
Khi giá của một hàng hóa bổ sung giảm...		... nhu cầu của hàng hóa ban đầu tăng.	Khi giá của một hàng hóa bổ sung tăng...		... nhu cầu của hàng hóa ban đầu giảm.
Khi thu nhập tăng...		... nhu cầu của một hàng hóa thông thường tăng	Khi thu nhập giảm...		... nhu cầu của một hàng hóa thông thường giảm
Khi thu nhập giảm...		... nhu cầu của một hàng hóa thứ cấp tăng	Khi thu nhập tăng...		... nhu cầu của một hàng hóa thứ cấp giảm
Khi thị hiếu thay đổi có lợi cho một hàng hóa...		... nhu cầu hàng hóa đó tăng.	Khi thị hiếu thay đổi bất lợi cho một hàng hóa...		... nhu cầu hàng hóa đó giảm.
Khi giá được kỳ vọng sẽ tăng trong tương lai...		... hôm nay nhu cầu hàng hóa đó tăng.	Khi giá được kỳ vọng sẽ giảm trong tương lai...		... hôm nay nhu cầu hàng hóa đó giảm.
Khi số lượng người tiêu dùng tăng...		... lượng cầu thị trường của hàng hóa tăng.	Khi số lượng người tiêu dùng giảm...		... lượng cầu thị trường của hàng hóa giảm.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Giải quyết vấn đề giao thông

Tất cả các thành phố lớn đều có các vấn đề về giao thông. Nhiều chính quyền địa phương cố gắng ngăn cản việc lái xe trong trung tâm các thành phố đông đúc. Nếu chúng ta xem một chuyến đi bằng xe hơi vào trung tâm thành phố như hàng hóa mà mọi người tiêu thụ thì chúng ta có thể sử dụng *kinh tế học về nhu cầu* để phân tích các chính sách cản trở lưu thông.

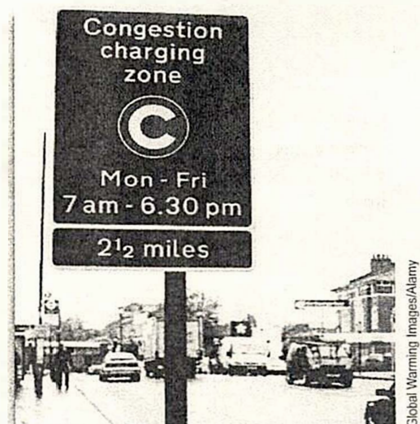
Một chiến lược phổ biến là giảm nhu cầu về các chuyến đi bằng xe hơi bằng cách giảm giá các hàng hóa thay thế. Nhiều khu vực đô thị trợ cấp cho các dịch vụ xe buýt và xe lửa, hy vọng thu hút hành khách ra khỏi việc sử dụng xe hơi cá nhân. Một lựa chọn khác là tăng giá các hàng hóa bổ sung: một vài thành phố lớn của Mỹ đánh thuế cao đối với các bãi đậu xe thương mại và áp đặt giới hạn thời gian đậu xe ngắn, giúp tăng doanh thu và ngăn cản mọi người lái xe vào thành phố.

Một vài thành phố lớn – kể cả Singapore, London, Oslo, Stockholm và Milan - đã sẵn sàng áp dụng một cách tiếp cận trực tiếp và gây tranh cãi về chính trị: giảm tắc nghẽn giao thông bằng cách tăng giá của việc lái xe. Theo quy định về "phí ùn tắc", các xe hơi đi vào trung tâm thành phố trong giờ làm việc phải chịu một khoản phí. Người lái xe mua thẻ, sau đó được ghi nợ bằng điện tử khi họ lái xe qua trạm giám sát. Việc tuân thủ được giám sát bằng các máy quay phim tự động chụp ảnh bảng số xe.

Chi phí hiện tại hàng ngày của việc lái xe ở London dao động từ 9 bảng đến 12 bảng (khoảng 14 USD đến 19 USD). Còn những tài xế không trả tiền và bị bắt thì phải trả tiền phạt 120 bảng (khoảng 192 USD) cho mỗi lần vi phạm.

Không có gì đáng ngạc nhiên, các nghiên cứu đã chỉ ra rằng sau khi thực hiện phí ùn tắc, lưu lượng giao thông thực sự giảm. Trong thập niên 1990, London có lưu lượng giao thông tồi tệ nhất châu Âu. Việc áp dụng phí ùn tắc vào năm 2003 đã ngay lập tức làm giảm lưu lượng giao thông trong trung tâm thành phố khoảng 15%, với tổng lưu lượng giao thông giảm 21% vào năm 2006 so với năm 2002. Và việc sử dụng các hàng hóa thay thế, như phương tiện giao thông công cộng, xe đạp, xe máy và đi xe chung nhau (ride-sharing) tăng lên. Từ năm 2001 đến năm 2011, lượng di chuyển bằng xe đạp ở London tăng 79% và mức sử dụng xe buýt tăng 30%.

Tại Mỹ, Bộ Giao thông đã triển khai các chương trình thí điểm để nghiên cứu về phí ùn tắc. Ví dụ như vào năm 2012, Los Angeles County đã áp đặt phí ùn tắc trên đoạn đường cao tốc dài 11 dặm ở trung tâm quận này. Các tài xế phải trả đến 1,4 USD/dặm, số tiền tùy thuộc vào tình trạng tắc nghẽn giao thông, với cam kết được hoàn lại tiền nếu đảm bảo rằng tốc độ trung bình của họ không bao giờ chậm hơn 45 dặm/giờ. Trong khi một số lái xe khó chịu về tiền phí (một điều dễ hiểu!) thì nhiều người khác lại tỏ ra bình thản. Một người lái xe, cảm thấy rằng tiền phí là một mức giá hợp lý để thoát khỏi con đường kẹt xe có khi kéo dài đến 45 phút, nói rằng, "Số tiền này xứng đáng nếu bạn đang vội về nhà. Bạn phải trả tiền. Nếu không sẽ bị kẹt xe".



Các thành phố có thể giảm ùn tắc giao thông bằng cách tăng phí lái xe

Kiểm tra kiến thức 3-1

1. Hãy giải thích liệu mỗi sự kiện sau đây minh họa cho (i) sự *dịch chuyển* đường cầu hay (ii) sự *di chuyển dọc theo* đường cầu.
   a. Chủ cửa hàng nhận thấy khách hàng sẵn sàng trả tiền mua ô nhiều hơn vào những ngày mưa.
   b. Khi Circus Cruise Lines giảm giá cho các chuyến du lịch trên biển mùa hè ở Caribbean, số lượng đặt vé của họ tăng mạnh.
   c. Mọi người mua nhiều hoa hồng hơn trong tuần lễ có ngày Valentine, mặc dù giá cao hơn các thời điểm khác trong năm.
   d. Giá xăng tăng mạnh khiến cho nhiều người đi làm tham gia các chuyến đi chung xe nhằm giảm tiền đổ xăng.

Đáp án nằm ở cuối sách.

- **Mô hình cung cầu** là một mô hình của **thị trường cạnh tranh** – một thị trường mà trong đó có nhiều người mua và người bán, cho cùng một loại hàng hóa và dịch vụ.
- **Bảng nhu cầu** thể hiện **lượng cầu** thay đổi như thế nào khi giá thay đổi. Một **đường cầu** minh họa mối quan hệ này.
- **Quy luật nhu cầu** khẳng định rằng một mức giá cao hơn sẽ làm giảm lượng cầu. Do đó đường cầu thường dốc xuống.
- Nhu cầu tăng khiến **dịch chuyển đường cầu** sang bên phải: lượng cầu tăng ở một mức giá bất kỳ. Nhu cầu giảm khiến nó dịch chuyển về bên trái: lượng cầu giảm ở một mức giá bất kỳ. Giá thay đổi sẽ dẫn đến lượng cầu thay đổi và một **sự di chuyển dọc theo đường cầu**.
- Năm yếu tố chính có thể làm dịch chuyển đường cầu là những thay đổi trong (1) giá của một hàng hóa có liên quan, ví dụ như **sản phẩm thay thế** hoặc **sản phẩm bổ sung**, (2) thu nhập, (3) thị hiếu, (4) kỳ vọng và (5) số lượng người tiêu dùng.
- Đường cầu thị trường là tổng số theo chiều ngang của các **đường cầu cá nhân** của tất cả người tiêu dùng trên thị trường đó.

Đường cung

Có một số mỏ khí tự nhiên dễ khai thác hơn những mỏ khác. Trước khi công nghệ nứt vỉa thủy lực được sử dụng rộng rãi, các công ty khai thác dầu khí đã giới hạn các giếng khí tự nhiên nằm trong các quặng dễ chạm tới ở bề mặt trái đất. Lượng khí tự nhiên mà họ sẽ khai thác từ các giếng hiện có, và họ phải thăm dò và khai thác các quặng mới rộng tới đâu đều phụ thuộc vào mức giá kỳ vọng của khí tự nhiên. Họ kỳ vọng giá càng cao thì sẽ khai thác các giếng hiện có cũng như khoan và khai thác các giếng mới càng nhiều.

Như vậy, tương tự như việc lượng khí tự nhiên mà người tiêu dùng muốn mua phụ thuộc vào mức giá phải trả, thì lượng khí tự nhiên, hoặc một hàng hóa hay dịch vụ bất kỳ, mà nhà sản xuất sẵn sàng sản xuất và bán – gọi là lượng cung (quantity supplied) – cũng phụ thuộc vào giá kỳ vọng.

Bảng cung ứng và đường cung

Bảng trong Hình 3-6 thể hiện lượng khí tự nhiên có sẵn thay đổi theo giá như thế nào - nghĩa là nó thể hiện **bảng cung ứng (supply schedule)** giả định của hàng hóa "khí tự nhiên".

Cách hoạt động của bảng cung ứng cũng tương tự như bảng nhu cầu thể hiện trong Hình 3-1: trong trường hợp này, bảng thể hiện số lượng BTU khí tự nhiên mà các nhà sản xuất sẵn sàng bán, ở các mức giá khác nhau. Với mức giá 2,50 USD/BTU, các nhà sản xuất sẽ chỉ sẵn sàng bán 8 nghìn tỷ BTU khí tự nhiên mỗi năm. Với giá 2,75 USD/BTU, họ sẽ sẵn sàng bán 9,1 nghìn tỷ BTU. Ở mức giá 3 USD, họ sẵn sàng bán 10 nghìn tỷ BTU, và cứ tiếp diễn như vậy.

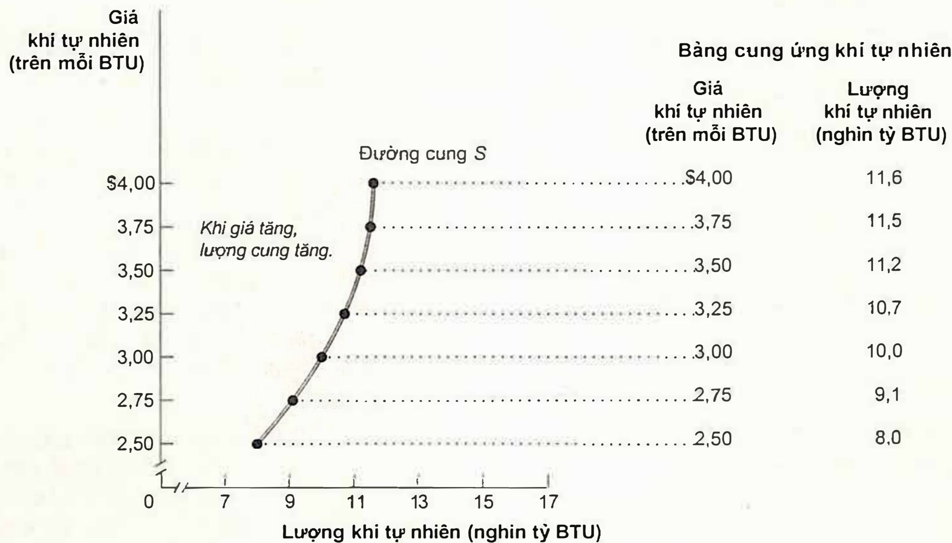
Lượng cung là số lượng của một hàng hóa hay dịch vụ mà người ta sẵn sàng bán ở một mức giá cụ thể.

Bảng cung ứng thể hiện số lượng bao nhiêu hàng hóa, dịch vụ được cung cấp ở các mức giá khác nhau.

Đường cung thể hiện mối quan hệ giữa lượng cung và giá.

Tương tự như cách minh họa bảng nhu cầu bằng đồ thị bởi một đường cầu, bảng cứng ứng cũng có thể được minh họa bằng một đường cung (**supply curve**), như được thể hiện trong Hình 3-6. Mỗi điểm trên đường cong thể hiện một dòng trên bảng.

HÌNH 3-6 Bảng cung ứng và đường cung



Giá khí tự nhiên (trên mỗi BTU)	Lượng khí tự nhiên (nghìn tỷ BTU)
$4,00	11,6
3,75	11,5
3,50	11,2
3,25	10,7
3,00	10,0
2,75	9,1
2,50	8,0

Bảng cung ứng khí tự nhiên được vẽ thành đường cung tương ứng, cho thấy các nhà sản xuất hàng hóa sẵn sàng bán bao nhiêu lượng hàng ở một mức giá bất kỳ. Đường cung và bảng cung ứng phản ánh thực tế rằng các đường cung thường dốc lên: lượng cung tăng khi giá tăng.

Giả sử rằng giá khí tự nhiên tăng từ 3 USD lên 3,25 USD; chúng ta có thể thấy rằng lượng khí tự nhiên mà các nhà sản xuất sẵn sàng bán sẽ tăng từ 10 nghìn tỷ lên 10,7 nghìn tỷ BTU. Đây là tình huống thông thường đối với một đường cung: giá cao hơn dẫn đến lượng cung cao hơn. Vì vậy, cũng giống như đường cầu thường dốc xuống, đường cung thường dốc lên: giá càng cao, các nhà sản xuất hàng hóa hoặc dịch vụ sẽ sẵn sàng bán nhiều hàng hơn.

Sự dịch chuyển của đường cung

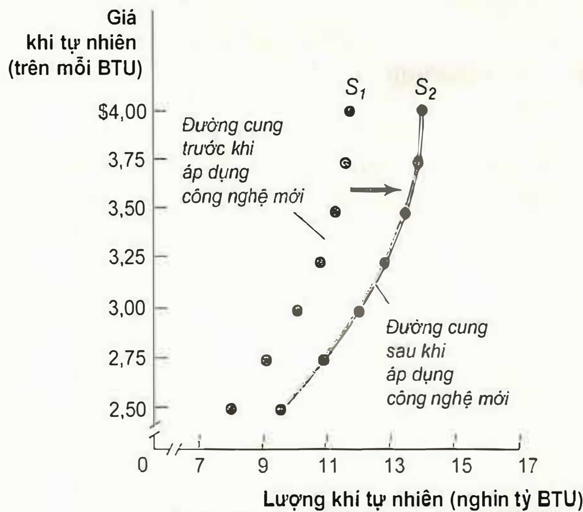
Như đã mô tả trong câu chuyện mở đầu, những cải tiến trong công nghệ khoan mỏ khí tự nhiên gần đây đã giúp Mỹ tăng mạnh việc sản xuất khí tự nhiên: trong giai đoạn 2005-2014, sản lượng hàng ngày tăng 30%! Hình 3-7 minh họa những sự kiện này dưới dạng báng cung ứng và đường cung khí tự nhiên. Hình 3-7 thể hiện hai báng cung ứng. Trước khi áp dụng cải tiến công nghệ khoan, bảng cung ứng giống như trong Hình 3-6. Bảng cung ứng thứ hai thể hiện việc cung cấp khí tự nhiên sau khi đã áp dụng công nghệ cải tiến.

Tương tự như việc chỉ một thay đổi trong bảng nhu cầu sẽ dẫn đến một sự dịch chuyển đường cầu, một sự thay đổi trong bảng cung ứng cũng dẫn đến một **sự dịch chuyển đường cung (shift of the supply curve)**, tức là có sự thay đổi trong lượng cung ở một mức giá bất kỳ. Điều này được thể hiện trong Hình 3-7 bởi sự dịch chuyển của đường cung trước khi áp dụng công nghệ khoan khí tự nhiên mới, *S1*, sang vị trí mới sau khi áp dụng công nghệ mới, *S2*. Lưu ý rằng *S2* nằm bên phải *S1*, phản ánh thực tế rằng lượng cung tăng lên ở một mức giá bất kỳ.

Sự dịch chuyển đường cung là sự thay đổi trong lượng cung của hàng hóa / dịch vụ ở một mức giá bất kỳ, được thể hiện qua sự thay đổi vị trí của đường cung đến một vị trí mới, hay một đường cung mới.

Sự dịch chuyển dọc theo đường cung là các thay đổi trong lượng cung, phát sinh từ sự thay đổi giá hàng hóa / dịch vụ.

HÌNH 3-7 Một sự tăng trưởng nguồn cung



Bảng cung ứng khí tự nhiên

Giá khí tự nhiên (trên mỗi BTU)	Lượng cung khí tự nhiên (nghìn tỷ BTU) Trước khi có công nghệ mới	Lượng cung khí tự nhiên (nghìn tỷ BTU) Sau khi có công nghệ mới
$4,00	11,6	13,9
3,75	11,5	13,8
3,50	11,2	13,4
3,25	10,7	12,8
3,00	10,0	12,0
2,75	9,1	10,9
2,50	8,0	9,6

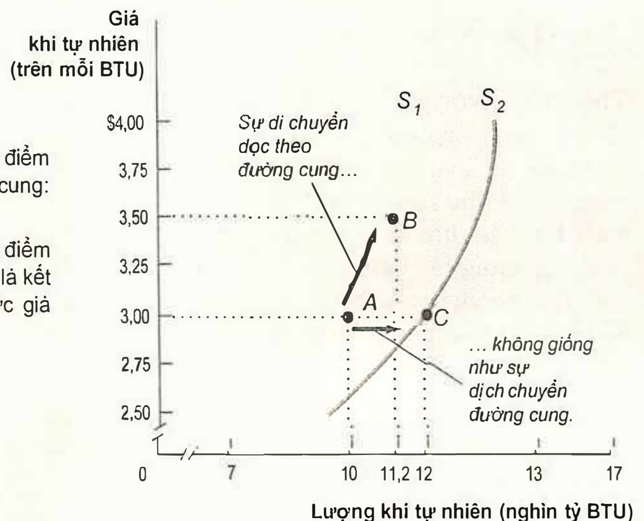
Việc áp dụng công nghệ khoan khí tự nhiên được cải thiện đã tạo ra sự tăng trưởng nguồn cung, tức là sự gia tăng về lượng cung ở một mức giá bất kỳ. Sự kiện này được minh họa bởi hai bảng cung ứng - một bảng thể hiện lượng cung trước khi áp dụng công nghệ mới, bảng còn lại thể hiện lượng cung sau khi áp dụng công nghệ mới - và các đường cung tương ứng. Sự gia tăng nguồn cung làm dịch chuyển đường cung sang bên phải.

Cũng như trong việc phân tích nhu cầu, quan trọng ở đây là phân biệt được sự dịch chuyển đường cung và **di chuyển dọc theo đường cung (movements along the supply curve)** – là các thay đổi trong lượng cung phát sinh từ sự thay đổi giá. Chúng ta có thể thấy sự khác biệt này trong Hình 3-8. Di chuyển từ điểm *A* sang điểm *B* là di chuyển dọc theo đường cung: lượng cung tăng dọc theo đường *S1* do giá tăng. Ở đây, giá tăng từ 3 USD lên 3,5 USD dẫn đến lượng cung khí tự nhiên tăng từ 10 nghìn tỷ lên 11,2 nghìn tỷ BTU. Nhưng lượng cung cũng có thể tăng lên khi giá không thay đổi nếu có sự gia tăng về nguồn cung: một sự dịch chuyển đường cung sang bên phải. Điều này được thể hiện bằng sự dịch chuyển đường cung sang bên phải từ *S1* sang *S2*. Giữ giá cố định ở mức 3 USD, lượng cung tăng từ 10 nghìn tỷ BTU tại điểm A trên *S1* lên 12 nghìn tỷ BTU tại điểm *C* trên *S2*.

HÌNH 3-8 Sự di chuyển dọc theo đường cung và Sự dịch chuyển đường cung

Sự gia tăng về lượng cung khi đi từ điểm *A* đến điểm *B* phản ánh một sự di chuyển dọc theo đường cung: đó là kết quả của việc tăng giá hàng hóa.

Sự gia tăng về lượng cung khi đi từ điểm *A* đến điểm *C* phản ánh sự dịch chuyển của đường cung: đó là kết quả của sự gia tăng về lượng cung ở một mức giá bất kỳ.



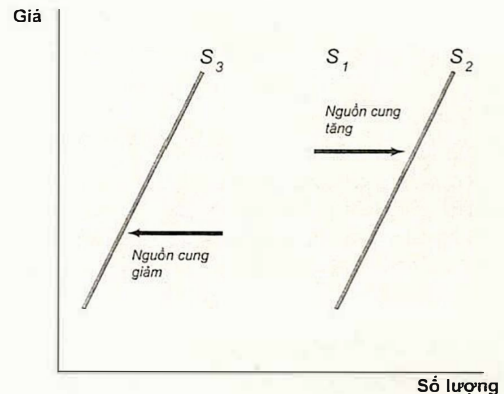
Tìm hiểu sự dịch chuyển của đường cung

Hình 3-9 minh họa hai cách dịch chuyển cơ bản của đường cung. Khi các nhà kinh tế học nói về "sự gia tăng nguồn cung" (increase in supply), tức là họ muốn nói đến một sự dịch chuyển đường cung *sang bên phải*: so với trước đây, các nhà sản xuất cung cấp số lượng hàng hóa lớn hơn, ở một mức giá bất kỳ. Điều này được thể hiện trong Hình 3-9 bởi sự dịch chuyển về bên phải của đường cung ban đầu từ *S1* sang *S2*. Và khi các nhà kinh tế học nói về "sự sụt giảm nguồn cung" (decrease in supply), ý của họ là sự dịch chuyển đường cung *sang bên trái*: các nhà sản xuất cung cấp số lượng ít hơn so với trước đây ở một mức giá bất kỳ. Điều này được biểu diễn bởi sự dịch chuyển qua bên trái của *S1* sang *S3*.

HÌNH 3-9 Sự dịch chuyển đường cung

Một sự kiện bất kỳ làm tăng nguồn cung sẽ dịch chuyển đường cung sang bên phải, phản ánh một sự gia tăng lượng cung ở một mức giá bất kỳ.

Một sự kiện bất kỳ làm giảm nguồn cung sẽ dịch chuyển đường cung sang bên trái, phản ánh một sự sụt giảm lượng cung ở một mức giá bất kỳ.



Các nhà kinh tế học tin rằng sự dịch chuyển đường cung của một hàng hóa / dịch vụ chủ yếu là kết quả của 5 yếu tố (mặc dù cũng tương tự như với nhu cầu, vẫn còn có các nguyên nhân khác):

- Thay đổi giá nguyên liệu đầu vào
- Thay đổi giá của hàng hóa hoặc dịch vụ có liên quan
- Thay đổi về công nghệ
- Thay đổi trong kỳ vọng
- Thay đổi số lượng nhà sản xuất
- Thay đổi giá nguyên liệu đầu vào

Thay đổi trong giá cả đầu vào Để sản xuất sản phẩm, bạn cần có nguyên liệu đầu vào. Ví dụ như để làm kem vani, bạn cần đậu vani, kem, đường v.v... Nguyên liệu đầu vào (input) là một hàng hóa hoặc dịch vụ được sử dụng để sản xuất một hàng hóa hoặc dịch vụ khác. Nguyên liệu đầu vào cũng có giá như sản phẩm. Việc tăng giá nguyên liệu đầu vào khiến cho việc sản xuất hàng hóa cuối cùng tốn kém hơn đối với những người sản xuất và kinh doanh chúng. Vì vậy, các nhà sản xuất ít sẵn sàng cung cấp hàng hóa cuối cùng ở một mức giá bất kỳ và đường cung dịch chuyển sang bên trái. Khi đó, nguồn cung giảm. Ví dụ, nhiên liệu là một chi phí lớn đối với các hãng hàng không. Khi giá dầu tăng mạnh trong giai đoạn 2007-2008, các hãng hàng không bắt đầu cắt giảm lịch bay của họ và một số hãng phá sản.

Nguyên liệu đầu vào là một hàng hóa hoặc dịch vụ được sử dụng để sản xuất một hàng hóa hoặc dịch vụ khác.

Tương tự, giá nguyên liệu đầu vào giảm khiến việc sản xuất hàng hóa cuối cùng ít tốn kém hơn đối với người bán. Họ sẵn sàng cung cấp hàng hóa ở một mức giá bất kỳ, và đường cung dịch chuyển sang phải. Khi đó, nguồn cung tăng.

Thay đổi trong giá cả hàng hóa hoặc dịch vụ có liên quan Một nhà sản xuất thường sản xuất một tập hợp sản phẩm, thay vì một sản phẩm duy nhất. Ví dụ như một nhà máy lọc dầu sản xuất xăng từ dầu thô, nhưng nó cũng sản xuất dầu sưởi và các sản phẩm khác từ cùng một nguyên liệu dầu thô. Khi một nhà sản xuất bán nhiều sản phẩm, số lượng của bất kỳ sản phẩm nào mà nó sẵn sàng cung cấp ở một mức giá bất kỳ cũng phụ thuộc vào giá của các sản phẩm được cùng sản xuất khác.

Hiệu ứng này có thể đi theo một trong hai hướng. Một nhà máy lọc dầu sẽ cung cấp ít xăng hơn ở một mức giá bất kỳ khi giá dầu sưởi tăng, dịch chuyển đường cung xăng sang bên trái. Nhưng nó sẽ cung cấp xăng nhiều hơn ở một mức giá bất kỳ khi giá dầu sưởi giảm, dịch chuyển đường cung xăng sang phải. Điều này có nghĩa là xăng và các sản phẩm dầu cùng được sản xuất, như dầu sưởi chẳng hạn, là các *sản phẩm thay thế trong sản xuất (substitutes in production)* đối với các nhà máy lọc dầu.

Ngược lại, do tính chất của quá trình sản xuất, các hàng hóa khác có thể là *sản phẩm bổ sung trong sản xuất (complements in production)*. Ví dụ như các nhà sản xuất khí tự nhiên thường thấy rằng các giếng khí tự nhiên cũng sản xuất dầu, như là một sản phẩm phụ của việc khai thác. Công ty khai thác dầu khí có thể bán được dầu với giá càng cao thì họ càng sẵn sàng khoan giếng khí tự nhiên và sẽ cung cấp nhiều khí tự nhiên hơn ở một mức giá bất kỳ. Nói cách khác, giá dầu cao hơn dẫn đến lượng cung khí tự nhiên ở một mức giá bất kỳ cũng cao hơn vì dầu và khí tự nhiên có thể được khai thác đồng thời. Kết quả là dầu là một sản phẩm bổ sung trong việc sản xuất khí tự nhiên. Nói ngược lại cũng đúng: khí tự nhiên là một sản phẩm bổ sung trong việc sản xuất dầu.

Các thay đổi về công nghệ Như đã nói trong câu chuyện mở đầu, những thay đổi về công nghệ cũng ảnh hưởng đến đường cung. Những cải tiến về công nghệ cho phép các nhà sản xuất chi tiêu nguyên liệu đầu vào ít hơn (trong trường hợp này là thiết bị khoan, lao động, tiền mua đất ...), mà vẫn sản xuất ra cùng một lượng sản phẩm. Khi có một công nghệ tốt hơn làm giảm chi phí sản xuất, lượng cung sẽ tăng và đường cung dịch chuyển sang bên phải.

Công nghệ được cải tiến cho phép các nhà sản xuất khí tự nhiên tăng hơn gấp đôi sản lượng trong vòng chưa đầy hai năm. Công nghệ cũng là nguyên nhân chính giúp khí tự nhiên vẫn còn tương đối rẻ, ngay cả khi nhu cầu tăng.

Thay đổi trong kỳ vọng Tương tự việc thay đổi trong kỳ vọng có thể làm dịch chuyển đường cầu, chúng cũng có thể làm dịch chuyển đường cung. Khi các nhà cung cấp có lựa chọn về thời điểm bán hàng, thì những thay đổi về giá dự kiến trong tương lai của một hàng hóa có thể dẫn đến việc một nhà cung cấp cung cấp ít hoặc nhiều hàng hóa đó hơn trong hôm nay.

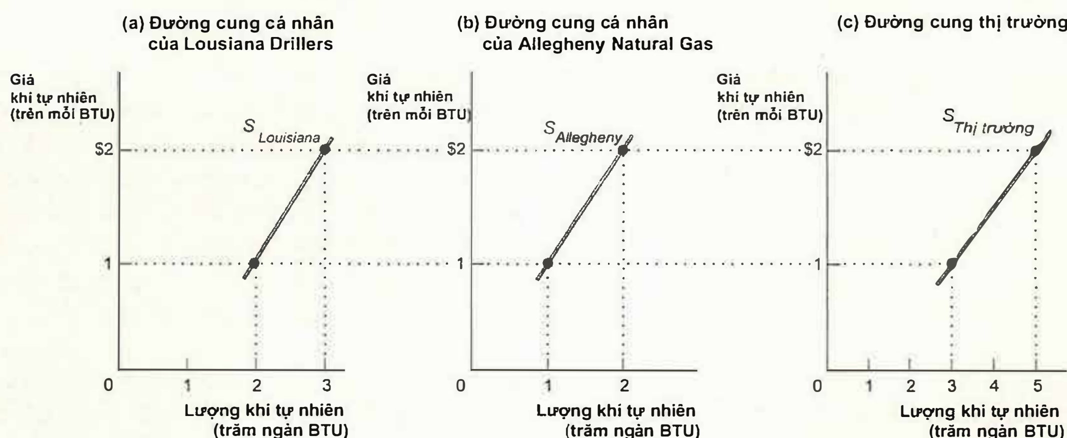
Ví dụ, hãy xem xét thực tế là xăng và các sản phẩm dầu khác thường được lưu trữ trong một khoảng thời gian đáng kể tại các nhà máy lọc dầu, trước khi bán cho người tiêu dùng. Trên thực tế, việc trữ hàng thường là một phần trong chiến lược kinh doanh của nhà sản xuất. Biết rằng nhu cầu xăng đạt đỉnh vào mùa hè, các nhà máy lọc dầu thường lưu trữ một số xăng đã được sản xuất trong mùa xuân để bán vào mùa hè. Tương tự, khi biết rằng nhu cầu về dầu sưởi lớn nhất vào mùa đông, họ thường lưu trữ một số dầu sưởi được sản xuất vào mùa thu để bán vào mùa đông...

Trong mỗi trường hợp, các nhà sản xuất đều phải quyết định giữa việc bán sản phẩm ngay bây giờ hay lưu trữ sản phẩm để bán sau. Cách lựa chọn của nhà sản xuất phụ thuộc vào việc so sánh giá hiện tại với giá kỳ vọng trong tương lai. Ví dụ này minh họa cho việc thay đổi trong kỳ vọng có thể làm thay đổi nguồn cung: giá kỳ vọng sẽ tăng trong tương lai của một hàng hóa hoặc dịch vụ sẽ làm giảm cung trong ngày hôm nay, khiến đường cung dịch chuyển sang trái. Nhưng nếu giá kỳ vọng trong tương lai giảm, sẽ làm tăng lượng cung trong ngày hôm nay, khiến đường cung dịch chuyển sang bên phải.

Đường cung cá nhân thể hiện mối quan hệ giữa lượng cung và giá, đối với một nhà sản xuất riêng lẻ.

Thay đổi số lượng nhà sản xuất Tương tự như việc thay đổi số lượng người tiêu dùng ảnh hưởng đến đường cầu, việc thay đổi số lượng nhà sản xuất cũng ảnh hưởng đến đường cung. Hãy xem xét đường cung cá nhân (individual supply curve) bằng cách nhìn vào bảng (a) trong Hình 3-10. Đường cung cá nhân thể hiện mối quan hệ giữa lượng cung và giá đối với một nhà sản xuất riêng lẻ. Ví dụ, công ty Louisiana Drillers là một nhà sản xuất khí tự nhiên và bảng (a) của Hình 3-10 thể hiện số lượng BTU mà công ty này sẽ cung cấp mỗi năm ở một mức giá bất kỳ. Như vậy SLouisiana là đường cung cá nhân của công ty.

HÌNH 3-10 **Đường cung cá nhân và đường cung thị trường**



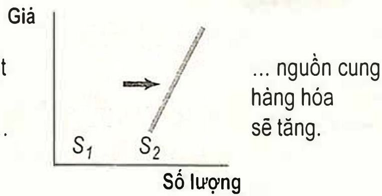
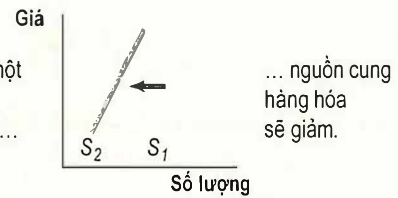
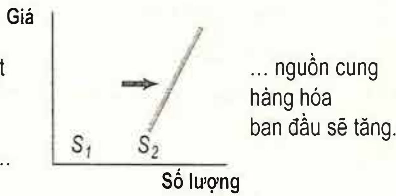
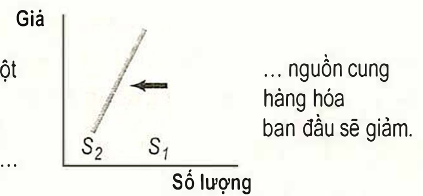
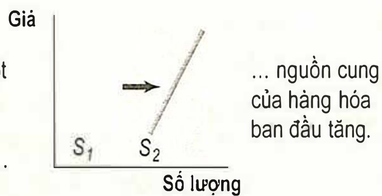
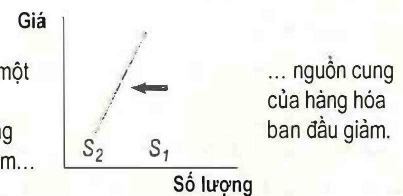
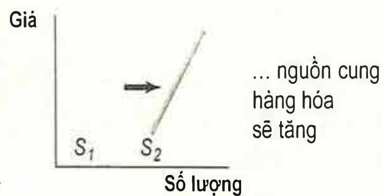
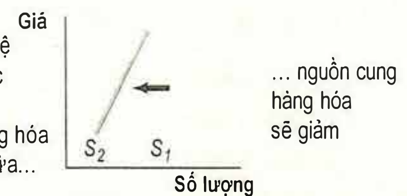
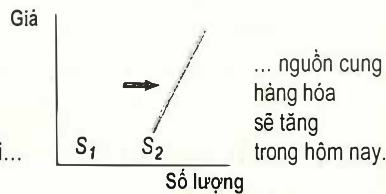
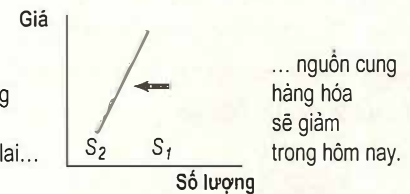
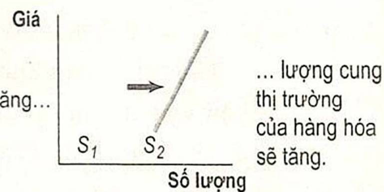
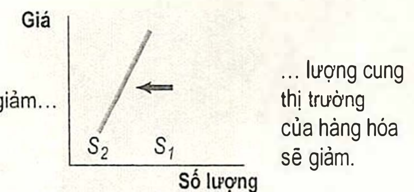
Bảng (a) thể hiện đường cung cá nhân của Louisiana Drillers, $S_{Louisiana}$, là số lượng mà công ty sẽ bán ra ở một mức giá bất kỳ.Bảng (b) thể hiện đường cung cá nhân của Allegheny Natural Gas, $S_{Allegheny}$. Đường cung thị trường, thể hiện lượng cung khí tự nhiên của tất cả các nhà sản xuất ở một mức giá bất kỳ, được thể hiện trong bảng (c). Đường cung thị trường là tổng số theo chiều ngang của các đường cung cá nhân của tất cả nhà sản xuất.

Đường cung thị trường thể hiện tổng lượng cung kết hợp của tất cả các nhà sản xuất cá nhân trên thị trường phụ thuộc vào giá thị trường của hàng hóa đó như thế nào. Tương tự việc đường cầu thị trường là tổng số theo chiều ngang của các đường cầu riêng lẻ của tất cả người tiêu dùng, đường cung thị trường cũng là tổng số theo chiều ngang của các đường cung riêng lẻ, của tất cả nhà sản xuất. Giả sử tại một thời điểm chỉ có hai nhà sản xuất khí tự nhiên là Louisiana Drillers và Allegheny Natural Gas. Đường cung cá nhân của Allegheny được thể hiện trong bảng (b). Bảng (c) thể hiện đường cung thị trường. Tại một mức giá bất kỳ, lượng cung cho thị trường là tổng lượng cung của Louisiana Drillers và Allegheny Natural Gas. Ví dụ với mức giá khoảng 2 USD cho mỗi BTU, Louisiana Drillers cung cấp 200.000 BTU và Allegheny Natural Gas cung cấp 100.000 BTU mỗi năm, đánh dấu lượng cung toàn thị trường là 300.000 BTU.

Rõ ràng là lượng cung thị trường tại một mức giá bất kỳ khi Allegheny Natural Gas cũng là một nhà sản xuất sẽ lớn hơn khi Louisiana Drillers là nhà cung cấp duy nhất. Lượng cung ở một mức giá nhất định sẽ thậm chí còn lớn hơn nếu chúng ta thêm một nhà sản xuất thứ ba, thứ tư.... Vì vậy, sự gia tăng số lượng nhà sản xuất dẫn đến tăng nguồn cung và khiến đường cung dịch chuyển sang bên phải.

Để xem xét các yếu tố làm dịch chuyển đường cung, chúng ta hãy xem Bảng 3-2.

BẢNG 3-2 Các yếu tố làm dịch chuyển đường cung

Khi điều này xảy ra...		... thì nguồn cung tăng	Nhưng khi điều này xảy ra...		... thì nguồn cung giảm
Khi giá của một nguyên liệu đầu vào giảm...		... nguồn cung hàng hóa sẽ tăng.	Khi giá của một nguyên liệu đầu vào tăng...		... nguồn cung hàng hóa sẽ giảm.
Khi giá của một hàng hóa thay thế trong sản xuất giảm...		... nguồn cung hàng hóa ban đầu sẽ tăng.	Khi giá của một hàng hóa thay thế trong sản xuất tăng...		... nguồn cung hàng hóa ban đầu sẽ giảm.
Khi giá của một hàng hóa bổ sung trong sản xuất tăng...		... nguồn cung của hàng hóa ban đầu tăng.	Khi giá của một hàng hóa bổ sung trong sản xuất giảm...		... nguồn cung của hàng hóa ban đầu giảm.
Khi công nghệ được sử dụng để sản xuất hàng hóa được cải tiến...		... nguồn cung hàng hóa sẽ tăng	Khi công nghệ tốt nhất được sử dụng để sản xuất hàng hóa không còn nữa...		... nguồn cung hàng hóa sẽ giảm
Khi giá được kỳ vọng sẽ giảm trong tương lai...		... nguồn cung hàng hóa sẽ tăng trong hôm nay.	Khi giá được kỳ vọng sẽ tăng trong tương lai...		... nguồn cung hàng hóa sẽ giảm trong hôm nay.
Khi số lượng nhà sản xuất tăng...		... lượng cung thị trường của hàng hóa sẽ tăng.	Khi số lượng nhà sản xuất giảm...		... lượng cung thị trường của hàng hóa sẽ giảm.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Chỉ dành cho những sinh vật nhỏ bé và được cưng chiều

Vào những năm 1970, truyền hình Anh giới thiệu một chương trình nổi tiếng mang tên *All Creatures Great and Small*. Nó ghi lại cuộc đời thực của James Herriot, một bác sĩ thú y của nước Anh chuyên chăm sóc bò, heo, cừu, ngựa, và đôi khi là thú cưng trong nhà, thường là trong những điều kiện gian khổ, ở vùng nông thôn nước Anh vào thập niên 1930. Chương trình đã nói rõ rằng trong những ngày đó, bác sĩ thú y địa phương là một thành viên quan trọng của cộng đồng nông nghiệp, cứu mạng thú nuôi có giá trị trong trang trại và giúp nông dân tồn tại về mặt tài chính. Và chương trình cũng nói rõ là ông Herriot xem như mình đã sống một cuộc đời xứng đáng.

Nhưng đó là chuyện ngày xưa, còn đây là chuyện bây giờ. Theo một bài báo trên *New York Times*, nước Mỹ đã trải qua một sự suy giảm nghiêm trọng về số lượng bác sĩ thú y trong vòng 25 năm qua. Nguồn gốc của vấn đề là sự cạnh tranh. Vì số lượng thú cưng trong gia đình đã tăng lên và thu nhập của các chú thú cưng cũng tăng, nên nhu cầu về bác sĩ thú cưng tăng mạnh. Kết quả là các bác sĩ thú y bị lôi kéo khỏi hoạt động chăm sóc vật nuôi trong trang trại và chuyển sang ngành chăm sóc thú cưng có lợi nhuận cao hơn. Như một bác sĩ thú y đã nói, cô bắt đầu sự nghiệp chăm sóc vật nuôi trong trang trại nhưng thay đổi ý định sau khi "phẫu thuật sinh cho một con bò và nhận 50 USD. Phẫu thuật sinh cho chó Chihuahua thì nhận được 300 USD. Vấn đề là tiền, dù đúng là tôi không muốn nói điều đó chút nào".

Chúng ta có thể chuyển câu chuyện này thành các đường cung và cầu như thế nào? Các dịch vụ thú y trang trại và dịch vụ thú y thú cưng giống như xăng và dầu: đó là những hàng hóa thay thế (substitutes) trong sản xuất. Một bác sĩ thú y thường chuyên về một ngành, và quyết định đó thường phụ thuộc vào giá dịch vụ. Số lượng thú cưng ở Mỹ ngày càng tăng, kết hợp với việc các chủ nhân say mê thú cưng sẵn sàng chi trả cho việc chăm sóc chúng, đã làm tăng giá dịch vụ thú y thú cưng. Kết quả là ngày càng ít bác sĩ thú y chọn ngành thú y trang trại. Vì vậy, đường cung của các bác sĩ thú y trang trại đã dịch chuyển sang trái — có ít bác sĩ thú y trang trại đang cung cấp dịch vụ ở một mức giá bất kỳ.



iStockphoto/Thinkstock

Chi tiêu cho thú cưng cao hơn có nghĩa là càng ngày càng có ít bác sĩ thú y chăm sóc các vật nuôi ở trang trại

Cuối cùng, người nông dân hiểu rằng đó chỉ là vấn đề về tiền; họ có ít bác sĩ thú y hơn vì họ không muốn trả thêm tiền. Một người nông dân, gần đây đã mất một con bò đắt tiền do không có bác sĩ thú y, đã nói, "Thực tế là bạn không thể làm gì cả, bạn chấp nhận việc đó như một chi phí kinh doanh. Trước đây không phải như vậy. Bây giờ nếu có vật nuôi thì sớm hay muộn chúng cũng chết!". (Mặc dù chúng ta nên lưu ý rằng người nông dân này đã có thể chọn trả nhiều tiền hơn cho một bác sĩ thú y để cứu con bò của mình).

Kiểm tra kiến thức 3-2

1. Hãy giải thích mỗi sự kiện sau đây đại diện cho (i) sự *dịch chuyển* đường cung hay (ii) *di chuyển dọc theo* đường cung.

   a. Nhiều người rao bán nhà trong thời gian bùng nổ bất động sản khiến giá nhà tăng.

   b. Nhiều nông dân trồng dâu mở các quầy tạm thời bên lề đường trong mùa thu hoạch, mặc dù giá thường thấp vào thời điểm đó.

   c. Ngay sau khi năm học bắt đầu, các chuỗi thức ăn nhanh phải tăng lương (lương chính là đại diện cho giá của lao động!) để thu hút người lao động.

   d. Nhiều công nhân xây dựng tạm thời di chuyển đến các khu vực đã bị thiệt hại do bão, vì có tiền lương cao hơn.

   e. Kể từ khi công nghệ mới giúp con người có thể xây dựng tàu du lịch lớn hơn (để giảm chi phí cho mỗi du khách), các tuyến du thuyền trên vùng biển Caribbean cung cấp nhiều cabin với giá thấp hơn trước đây.

Đáp án ở cuối sách.

- **Bảng cung ứng** thể hiện **lượng cung** phụ thuộc vào giá cả như thế nào. **Đường cung** minh họa mối quan hệ này.
- Đường cung thường dốc lên: ở mức giá cao hơn, các nhà sản xuất sẵn sàng cung cấp nhiều hàng hóa hoặc dịch vụ hơn.
- Giá cả thay đổi dẫn đến **sự di chuyển dọc theo đường cung** và khiến lượng cung thay đổi.
- Nguồn cung tăng hay giảm dẫn đến **sự dịch chuyển đường cung**. Nguồn cung tăng khiến đường cung dịch chuyển sang phải: lượng cung tăng ở một mức giá bất kỳ.
- Năm yếu tố chính có thể làm dịch chuyển đường cung là những thay đổi trong (1) giá **nguyên liệu đầu vào**, (2) giá của hàng hóa hoặc dịch vụ có liên quan, (3) công nghệ, (4) kỳ vọng, và (5) số lượng nhà sản xuất
- Đường cung thị trường là tổng số theo chiều ngang của các **đường cung cá nhân riêng lẻ**, của tất cả các nhà sản xuất trên thị trường

Cung, cầu và điểm cân bằng

Chúng ta đã trình bày ba yếu tố chính đầu tiên trong mô hình cung cầu: đường cầu, đường cung, và tập hợp các yếu tố làm dịch chuyển mỗi đường. Bước tiếp theo là kết hợp các yếu tố này lại với nhau để xem chúng có thể được sử dụng như thế nào để dự đoán giá thực tế mua bán hàng hóa, cũng như số lượng giao dịch thực tế.

Điều gì xác định giá mua bán hàng hóa? Điều gì xác định số lượng giao dịch của hàng hóa hoặc dịch vụ? Trong Chương 1, chúng ta đã học được nguyên tắc chung là *thị trường di chuyển đến trạng thái cân bằng*, một tình huống mà tại đó không có cá nhân nào hưởng lợi dù hành động khác đi. Trong trường hợp của một thị trường cạnh tranh, chúng ta nói cụ thể hơn: một thị trường cạnh tranh đạt trạng thái cân bằng khi giá đã chuyển đến một mức mà tại đó lượng cầu bằng với lượng cung hàng hóa. Ở mức giá đó, không người bán cá nhân nào có thể hưởng lợi bằng cách chào bán nhiều hoặc ít hàng hóa hơn; và không người mua cá nhân nào có thể hưởng lợi bằng cách đề nghị mua nhiều hay ít hàng hóa hơn. Nói cách khác, ở trạng thái cân bằng thị trường, giá đã di chuyển đến một mức khớp chính xác lượng cầu của người tiêu dùng với lượng cung của người bán.

Giá khớp lượng cung và lượng cầu là **giá cân bằng (equilibrium price)**; số lượng mua và bán ở mức giá đó là **lượng cân bằng (equilibrium quantity)**. Giá cân bằng còn được gọi là **giá thanh toán (market-clearing price)**: đó là giá "bù trừ thị trường" bằng cách đảm bảo rằng mọi người mua sẵn sàng trả giá đó đều tìm thấy người bán sẵn sàng bán với mức giá đó và ngược lại. Vậy làm thế nào để chúng ta tìm được giá và lượng cân bằng?

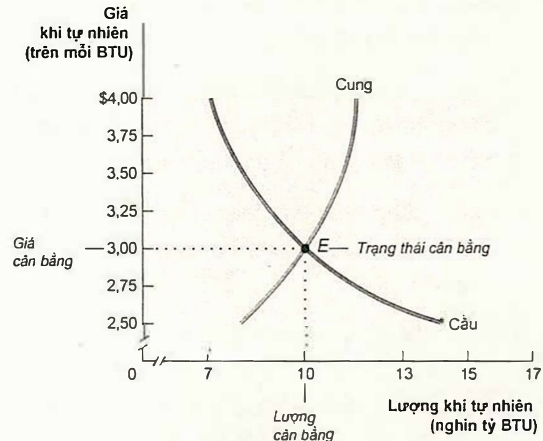
Tìm giá và lượng cân bằng

Cách dễ nhất để xác định giá cân bằng và số lượng trong một thị trường là đặt đường cung và đường cầu vào cùng một biểu đồ. Vì đường cung thể hiện lượng cung ở một mức giá bất kỳ và đường cầu thể hiện lượng cầu ở một mức giá bất kỳ, nên giá tại điểm giao nhau của hai đường là giá cân bằng: giá mà tại đó lượng cung bằng với lượng cầu.

Hình 3-11 kết hợp đường cầu từ Hình 3-1 và đường cung từ Hình 3-6. Chúng *giao nhau* tại điểm *E*, là trạng thái cân bằng của thị trường này; với 3 USD là giá cân bằng và 10 nghìn tỷ BTU là lượng cân bằng.

HÌNH 3-11 Trạng thái cân bằng của thị trường

Trạng thái cân bằng thị trường diễn ra tại điểm *E*, nơi đường cung và đường cầu giao nhau. Tại trạng thái cân bằng, lượng cầu bằng lượng cung. Trong thị trường này, giá cân bằng là 3 USD cho mỗi BTU và lượng cân bằng là 10 nghìn tỷ BTU mỗi năm.



Hãy xác nhận rằng điểm E phù hợp với định nghĩa của chúng ta về trạng thái cân bằng. Với mức giá 3 USD cho mỗi BTU, các nhà sản xuất khí tự nhiên sẵn sàng bán 10 nghìn tỷ BTU một năm và người tiêu dùng muốn mua 10 nghìn tỷ BTU một năm. Vì vậy, với mức giá 3 USD cho mỗi BTU, lượng cung khí tự nhiên bằng với lượng cầu. Lưu ý rằng ở một mức giá bất kỳ khác, thị trường sẽ không cân bằng: mỗi người sẵn sàng mua sẽ không thể tìm được một người sẵn sàng bán, hoặc ngược lại. Cụ thể hơn, nếu giá hơn 3 USD, lượng cung sẽ vượt quá lượng cầu; nếu giá thấp hơn 3 USD, lượng cầu sẽ vượt quá lượng cung.

LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Mua và bán?

Chúng ta đang nói về mức giá mua và bán của một hàng hóa hoặc dịch vụ, như thể cả hai mức giá này bằng nhau. Nhưng phải chăng ta nên phân biệt giữa mức giá mà người bán nhận được với mức giá mà người mua trả? Về nguyên tắc là có; nhưng ở đây chúng ta nên bỏ qua một ít thực tế để đơn giản hóa - bằng cách giả định rằng không có sự khác biệt giữa giá người bán nhận được và giá mà người mua phải trả.

Trong thực tế, thường có một người trung gian - người đó mang người mua và người bán gặp nhau. Người trung gian mua từ nhà cung cấp, sau đó bán cho người tiêu dùng với một mức giá cao hơn. Ví dụ như các nhà môi giới khí tự nhiên mua khí tự nhiên từ các công ty khoan, và sau đó bán khí tự nhiên cho các công ty khí đốt để phân phối đến các hộ gia đình và doanh nghiệp. Các công ty khoan thường nhận được mức giá thấp hơn số tiền mà các công ty khí đốt trả cho mỗi BTU. Nhưng không có bí ẩn gì ở đó cả: sự khác biệt đó chính là cách kiếm tiền của các nhà môi giới khí tự nhiên.

Tuy nhiên, ở nhiều thị trường, sự khác biệt giữa giá mua và bán khá nhỏ. Vì vậy, không hẳn là một sự ước đoán tồi nếu xem số tiền mà người mua phải trả ngang bằng với giá mà người bán nhận được. Và đó là những gì chúng tôi giả định trong chương này.

Do đó, mô hình cung cầu dự đoán rằng theo đường cung và đường cầu được thể hiện trong Hình 3-11, 10 nghìn tỷ BTU sẽ được trao tay ở mức giá 3 USD cho mỗi BTU. Nhưng làm thế nào chúng ta có thể chắc chắn rằng thị trường sẽ tiến đến giá cân bằng? Chúng ta bắt đầu bằng cách trả lời ba câu hỏi đơn giản:

1. Tại sao tất cả các giao dịch mua bán trên thị trường diễn ra với cùng mức giá?
2. Tại sao giá thị trường giảm nếu nó cao hơn giá cân bằng?
3. Tại sao giá thị trường tăng nếu nó thấp hơn giá cân bằng?

Một thị trường cạnh tranh đạt trạng thái cân bằng khi giá đã chuyển đến một mức mà tại đó lượng cầu bằng với lượng cung hàng hóa. Mức giá đó gọi là **giá cân bằng**; hay **giá thanh toán**. Số lượng hàng hóa được mua và bán ở mức giá đó gọi là **lượng cân bằng**.

Tại sao tất cả việc bán và mua tại một thị trường diễn ra ở cùng một mức giá?

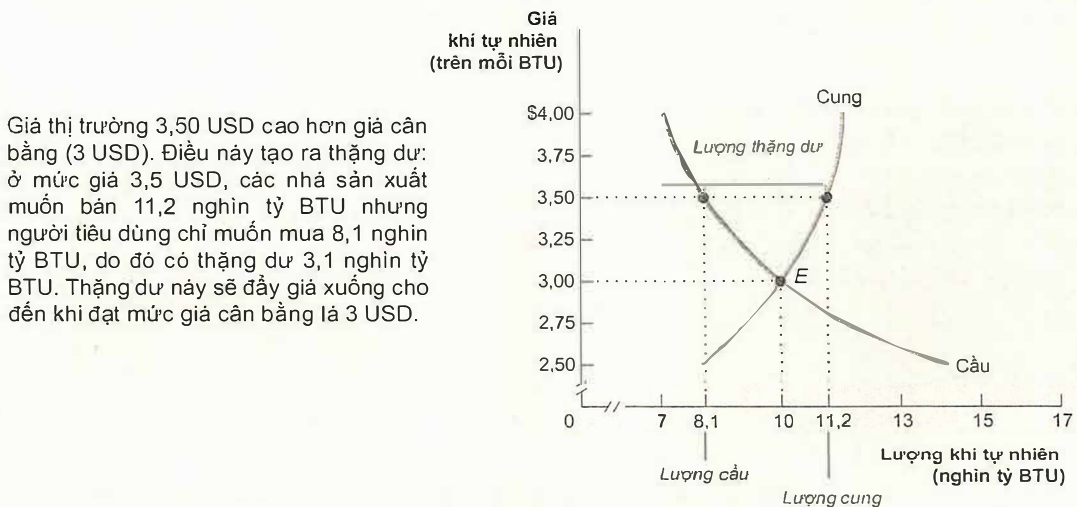
Có một số thị trường mà cùng một hàng hóa có thể bán với nhiều mức giá khác nhau, tùy thuộc vào ai đang bán hoặc ai đang mua. Ví dụ, bạn đã từng bỏ tiền ra mua một món quà lưu niệm, rồi sau đó thấy nó được bày bán ở đâu đó (thậm chí có lẽ là ngay trong cửa hàng bên cạnh!) với giá thấp hơn, phải không? Bởi vì khách du lịch không biết cửa hàng nào có các ưu đãi tốt nhất và không có thời gian để so sánh khi mua sắm, nên những người bán trong khu du lịch có thể tính mức giá khác nhau cho cùng một sản phẩm.

Có một **lượng thặng dư** của hàng hóa, khi lượng cung cao hơn lượng cầu. Thặng dư xảy ra khi mức giá cao hơn giá cân bằng.

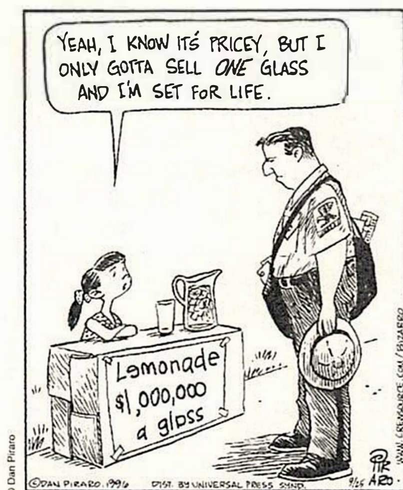
Có một **lượng thiếu hụt** của hàng hóa, khi lượng cầu cao hơn lượng cung. Thiếu hụt xảy ra khi mức giá thấp hơn giá cân bằng.

Nhưng trong một thị trường bất kỳ nơi người bán và người mua đều ở đó trong một thời gian, thì việc mua bán có xu hướng tiến đến một mức giá chung thống nhất, vì vậy chúng ta có thể phát biểu một cách an toàn về giá thị trường. Thật dễ hiểu. Giả sử người bán đưa ra cho người mua tiềm năng một mức giá cao hơn đáng kể so với những gì mà người mua biết người khác đang trả. Rõ ràng là người mua sẽ đi mua sắm ở nơi khác - trừ khi người bán chuẩn bị đưa ra một thỏa thuận tốt hơn.

HÌNH 3-12 Mức giá cao hơn giá cân bằng tạo nên sự dư thừa



Ngược lại, người bán sẽ không sẵn sàng bán với giá thấp hơn đáng kể so với số tiền mà hầu hết người mua đang trả; anh ta sẽ chờ đợi một khách hàng "hiểu chuyện" hay "biết điều" hơn. Vì vậy, trong một thị trường vận hành liên tục, những gì người bán nhận được và người mua phải trả gần bằng cùng một mức giá. Đây là những gì chúng ta gọi là *giá thị trường*.



Bảng giá: Nước chanh 1 triệu đô / 1 ly
"Tôi biết là giá này là cao, nhưng chỉ cần bán được một ly là tôi sẽ sống khỏe cả đời."

Tại sao giá thị trường sẽ giảm nếu nó cao hơn giá cân bằng?

Giá sử đường cung và đường cầu được thể hiện như trong hình 3-11 nhưng giá thị trường cao hơn mức giá cân bằng 3 USD – ví dụ như là 3,50 USD. Tình huống này được minh họa trong hình 3-12. Tại sao giá không nằm ở đó?

Như trong hình đã thể hiện, ở mức giá 3,50 USD sẽ có nhiều BTU khí tự nhiên (lượng cung) hơn số lượng người tiêu dùng muốn mua: 11,2 nghìn tỷ BTU so với 8,1 nghìn tỷ BTU. Sự khác biệt 3,1 nghìn tỷ BTU là **lượng thặng dư (surplus),** hay còn được gọi là *lượng cung dư thừa (excess supply),* của khí tự nhiên ở mức giá 3,50 USD.

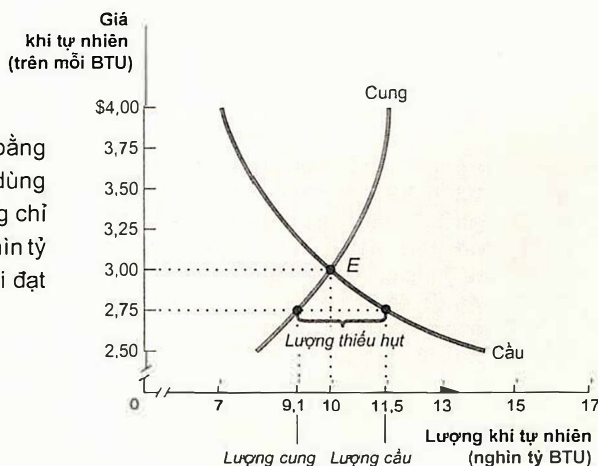
Thặng dư này có nghĩa là một số nhà sản xuất khí tự nhiên đang thất vọng: với mức giá hiện tại, họ không thể tìm được người tiêu dùng muốn mua khí tự nhiên của họ. Lượng thặng dư này khiến cho những người bán bị thất vọng này có động lực đưa ra một mức giá thấp hơn để giành lấy khách hàng từ các nhà sản xuất khác và khuyến khích nhiều người mua hàng. Kết quả của việc giảm giá này là: đẩy giá hiện hành xuống cho đến khi đạt mức giá cân bằng. Vì vậy, giá của một hàng hóa sẽ giảm bất cứ khi nào có thặng dư - nghĩa là bất cứ khi nào giá thị trường cao hơn giá cân bằng.

Tại sao giá thị trường sẽ tăng nếu nó thấp hơn giá cân bằng?

Bây giờ giá sử giá thấp hơn giá cân bằng – ví dụ như 2,75 USD cho mỗi BTU như trong Hình 3-13. Trong trường hợp này, lượng cầu 11,5 nghìn tỷ BTU sẽ vượt quá lượng cung 9,1 nghìn tỷ BTU, ngụ ý rằng sẽ có những người mua không thể mua được khí tự nhiên: giờ đây đã có một **lượng thiếu hụt (shortage)**, còn được gọi là *lượng cầu dư thừa (excess demand)* 2,4 nghìn tỷ BTU.

HÌNH 3-13 **Giá thấp hơn mức giá cân bằng tạo ra sự thiếu hụt**

Giá thị trường 2,75 USD thấp hơn giá cân bằng (3 USD). Điều này tạo ra thiếu hụt: người tiêu dùng muốn mua 11,5 nghìn tỷ BTU nhưng thị trường chỉ bán 9,1 nghìn tỷ BTU, do đó có thiếu hụt 2,4 nghìn tỷ BTU. Thiếu hụt này sẽ đẩy giá lên, cho đến khi đạt mức giá cân bằng 3 USD.



Khi có sự thiếu hụt, sẽ có những người mua thất vọng – đó là những người muốn mua khí tự nhiên nhưng không thể tìm thấy người sẵn sàng bán với mức giá hiện tại. Trong trường hợp này, người mua sẽ đề xuất mức giá cao hơn giá trước đó, hoặc người bán sẽ nhận ra rằng họ có thể tính giá cao hơn. Dù bằng cách nào, kết quả vẫn là để tăng giá hiện hành. Việc tăng giá này xảy ra bất cứ khi nào có sự thiếu hụt - và sẽ có tình trạng thiếu hụt bất cứ khi nào giá thấp hơn mức cân bằng. Vì vậy, giá thị trường sẽ luôn tăng nếu nó thấp hơn mức giá cân bằng.

Sử dụng trạng thái cân bằng để mô tả thị trường

Chúng ta đã thấy rằng thị trường có xu hướng có một mức giá duy nhất: giá cân bằng. Nếu giá thị trường cao hơn giá cân bằng, thì lượng thặng dư phát sinh sẽ khiến người mua và người bán thực hiện các hành động làm giảm giá. Nếu giá thị trường thấp hơn mức giá cân bằng, lượng thiếu hụt phát sinh ra sẽ khiến người mua và người bán thực hiện các hành động làm tăng giá. Vì vậy, giá thị trường luôn luôn *hướng tới* giá cân bằng, là mức giá mà tại đó không có thặng dư cũng không có thiếu hụt.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Giá vé vào cửa

ý thuyết nói rằng trạng thái cân bằng thị trường là khá bình đẳng, vì giá cân bằng áp dụng cho tất cả mọi người. Tức là, tất cả người mua phải trả cùng một mức giá – là giá cân bằng - và tất cả người bán đều nhận được cùng một mức giá đó. Nhưng điều đó có thực tế không?

Thị trường vé xem hòa nhạc là một ví dụ có vẻ mâu thuẫn với lý thuyết - ở phòng vé có một mức giá, và trên mạng trực tuyến có một mức giá khác (thường cao hơn nhiều) cho cùng một buổi diễn, ở đó những người đã có vé bán lại vé, chẳng hạn như StubHub.com hoặc eBay. Ví dụ như so sánh giá phòng vé cho một buổi hòa nhạc của Drake tại Miami, Florida, với mức giá StubHub.com cho các chỗ ngồi trong cùng khu vực: 88,5 USD so với 155 USD!

Vấn đề có vẻ khó hiểu, nhưng một khi chúng ta tính đến chi phí cơ hội và thị hiếu thì không có gì mâu thuẫn nữa. Đối với các sự kiện lớn, mua vé từ phòng vé có nghĩa là xếp hàng chờ đợi rất lâu. Những người mua vé qua người bán trực tuyến đã quyết định rằng chi phí cơ hội cho thời gian của họ quá cao để phải xếp hàng chờ đợi. Trong các sự kiện lớn, các phòng vé trực tuyến thường bán hết sạch vé chỉ trong vòng vài phút. Trong trường hợp này, một số người rất muốn dự buổi hòa nhạc nhưng đã bỏ lỡ cơ hội mua vé rẻ hơn từ các phòng vé trực tuyến, nay sẵn sàng trả giá cao hơn cho những người bán lại trực tuyến.

Không chỉ vậy - tại StubHub.com, bạn có thể thấy rằng thị trường thực sự hướng đến trạng thái cân bằng. Bạn sẽ nhận thấy rằng giá được những người bán khác nhau đưa ra cho các chỗ ngồi gần nhau cũng rất giống nhau: 184,99 USD so với 185 USD cho các chỗ ngồi trên tầng chính của buổi hòa nhạc Drake. Như mô hình thị trường cạnh tranh dự đoán, các đơn vị hàng hóa giống nhau cuối cùng sẽ được bán với cùng một mức giá. Và giá thay đổi tùy theo cung cầu.

Theo một bài báo trên *New York Times*, vé trên StubHub.com có thể được bán thấp hơn mệnh giá cho các sự kiện ít hấp dẫn, nhưng giá có thể tăng vọt cho các sự kiện có nhu cầu cao. (Bài báo trích dẫn mức giá 3.530 USD cho một buổi hòa nhạc của Madonna). Ngay cả giám đốc điều hành của StubHub.com cũng nói rằng trang web của ông là "hiện thân của nền kinh tế cung-cầu".

Vì vậy, lý thuyết về thị trường cạnh tranh không chỉ là suy đoán. Nếu bạn muốn tự trải nghiệm, hãy thử mua vé một buổi hòa nhạc.



Mô hình thị trường cạnh tranh quyết định giá bán vé xem hòa nhạc

- Giá cả trong một thị trường cạnh tranh hướng đến **giá cân bằng**, hoặc **giá thanh toán**, khi đó lượng cung bằng với lượng cầu. Đó chính là lượng cân bằng.
- Tất cả giao dịch mua bán trong một thị trường diễn ra ở cùng một mức giá. Nếu giá cao hơn giá cân bằng, sẽ có một **lượng thặng dư** kéo giá về mức cân bằng. Nếu giá thấp hơn giá cân bằng, sẽ có một **lượng thiếu hụt** khiến tăng giá lên mức cân bằng.

Kiểm tra kiến thức 3-3

1. Trong ba tình huống sau, thị trường ban đầu đang ở trạng thái cân bằng. Hãy giải thích những thay đổi về cung hoặc cầu là kết quả của mỗi sự kiện. Sau mỗi sự kiện được mô tả dưới đây, có thặng dư hay thiếu hụt tồn tại ở mức giá cân bằng ban đầu không? Điều gì sẽ xảy ra với giá cân bằng như vậy?

   a. Năm 2015 là một năm rất tốt cho những người trồng nho làm rượu vang tại California, họ đã có một vụ mùa bội thu.

   b. Sau một cơn bão, các khách sạn Florida thường nhận thấy nhiều người hủy bỏ kỳ nghỉ sắp tới, khiến cho khách sạn còn nhiều phòng trống.

   c. Sau một trận tuyết rơi dày đặc, nhiều người muốn mua máy xúc tuyết đã qua sử dụng ở các cửa hàng công cụ địa phương.

Đáp án nằm ở cuối sách.

Những thay đổi về cung và cầu

Sự sụt giảm mạnh của giá khí tự nhiên từ 14 USD (năm 2006) xuống còn 2 USD/BTU (năm 2015) có thể gây ngạc nhiên cho người tiêu dùng, nhưng đối với các nhà cung cấp thì không có gì đáng ngạc nhiên. Các nhà cung cấp đã biết rằng những tiến bộ trong công nghệ khoan đã giúp mở ra trữ lượng khí tự nhiên khổng lồ, vốn phải tốn kém rất lớn để khai thác trong quá khứ. Theo một cách có thể dự đoán được, nguồn cung tăng làm giảm mức giá cân bằng.

Việc áp dụng công nghệ khoan cải tiến là một ví dụ về một sự kiện làm dịch chuyển đường cung của một hàng hóa mà không ảnh hưởng đến đường cầu. Có rất nhiều sự kiện như vậy. Ngoài ra còn có các sự kiện làm dịch chuyển đường cầu mà không thay đổi đường cung. Ví dụ như một báo cáo y tế cho rằng chocolate tốt cho sức khỏe sẽ làm tăng nhu cầu về chocolate nhưng không ảnh hưởng đến nguồn cung. Các sự kiện thường làm thay đổi đường cung hoặc đường cầu, nhưng không phải cả hai; do đó việc đặt câu hỏi điều gì sẽ xảy ra trong mỗi trường hợp là rất hữu ích.

Chúng ta đã thấy rằng khi đường cung hoặc đường cầu thay đổi thì mức giá cân bằng và lượng cân bằng cũng thay đổi. Bây giờ chúng ta sẽ tập trung xem xét chính xác thì việc thay đổi đường cung hoặc đường cầu làm thay đổi mức giá và số lượng cân bằng như thế nào.

Điều gì sẽ xảy ra nếu đường cầu dịch chuyển

Dầu sưởi và khí tự nhiên là những hàng hóa thay thế: nếu giá dầu sưởi tăng, nhu cầu khí tự nhiên sẽ tăng, và nếu giá dầu sưởi giảm, nhu cầu khí tự nhiên sẽ giảm. Nhưng giá dầu sưởi ảnh hưởng đến *cân bằng thị trường* đối với khí tự nhiên như thế nào?

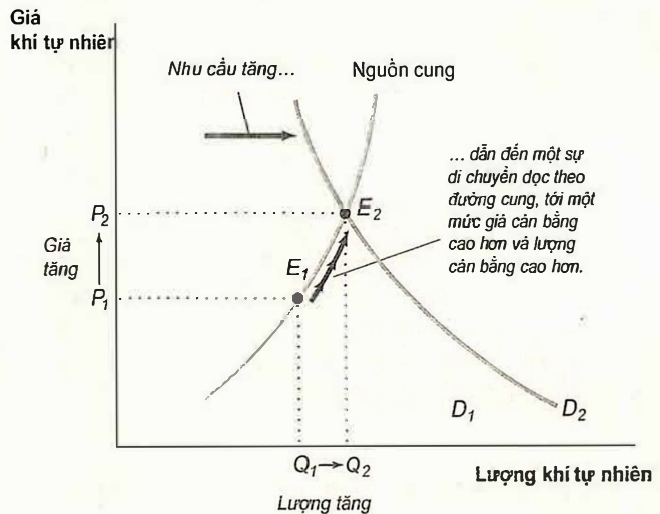
Hình 3-14 thể hiện ảnh hưởng của việc tăng giá dầu sưởi đối với thị trường khí tự nhiên. Giá dầu sưởi tăng làm gia tăng nhu cầu khí tự nhiên. Điểm *E1* thể hiện trạng thái cân bằng tương ứng với đường cầu ban đầu, với mức giá cân bằng *P1* và lượng mua bán cân bằng *Q1*.

Nhu cầu tăng được thể hiện bằng sự dịch chuyển đường cầu *sang phải* từ *D1* sang *D2*. Ở mức giá thị trường ban đầu *P1*, thị trường này không còn ở trạng thái cân bằng: sự thiếu hụt xảy ra vì lượng cầu vượt quá lượng cung. Như vậy, giá khí tự nhiên tăng khiến lượng cung tăng, đó là một *sự di chuyển đi lên dọc theo đường cung*. Một trạng thái cân bằng mới là thiết lập tại điểm *E2*, với một

mức giá cân bằng cao hơn, *P2*, và lượng cân bằng cao hơn, *Q2*. Chuỗi sự kiện này phản ánh một nguyên tắc chung: *Khi nhu cầu đối với một hàng hóa / dịch vụ gia tăng, giá cân bằng và lượng cân bằng của hàng hóa / dịch vụ* đó đều tăng.

HÌNH **3-14** Trạng thái cân bằng và sự dịch chuyển của đường cầu

Trạng thái cân bằng ban đầu của thị trường khí tự nhiên là điểm E_1, giao điểm của đường cung và đường cầu ban đầu D_1. Giá dầu sưởi (một sản phẩm thay thế) tăng làm dịch chuyển đường cầu sang phải đến vị trí D_2. Sự thiếu hụt diễn ra ở mức giá ban đầu P_1, khiến cho cả giá và lượng đều tăng, thể hiện một sự di chuyển dọc theo đường cung. Trạng thái cân bằng mới đã đạt được ở điểm E_2, với một mức giá cân bằng cao hơn P_2 và một lượng cân bằng cao hơn Q_2. Khi nhu cầu đối với một hàng hóa gia tăng, giá cân bằng và lượng cân bằng của hàng hóa đó đều tăng.



Điều gì sẽ xảy ra trong trường hợp ngược lại, nếu giá dầu sưởi giảm? Giá dầu sưởi giảm làm giảm nhu cầu khí tự nhiên, dịch chuyển đường cầu *sang trái*. Ở mức giá gốc sẽ diễn ra sự thặng dư khi lượng cung vượt quá lượng cầu. Giá giảm làm giảm lượng cung, dẫn đến mức giá cân bằng thấp hơn và lượng cân bằng thấp hơn. Điều này minh họa cho một nguyên tắc chung khác: *Khi nhu cầu đối với một hàng hóa / dịch vụ giảm, mức giá cân bằng và lượng cân bằng của hàng hóa / dịch vụ* đó đều giảm.

Chúng ta có thể tóm tắt cách phản ứng của thị trường đối với một sự thay đổi về nhu cầu như sau: nhu cầu tăng làm mức giá cân bằng và lượng cân bằng đều tăng. Nhu cầu giảm làm mức giá cân bằng và lượng cân bằng đều giảm.

Điều gì sẽ xảy ra nếu đường cung dịch chuyển

Đối với hầu hết hàng hóa và dịch vụ, người ta dễ dự báo về nguồn cung hơn là dự báo về nhu cầu. Các yếu tố vật lý tác động đến lượng cung, như thời tiết hoặc nguyên vật liệu có sẵn, dễ nắm bắt hơn là các thị hiếu hay thay đổi ảnh hưởng đến nhu cầu. Tuy vậy, đối với cả nguồn cung và nhu cầu, những gì chúng ta có thể dự báo tốt nhất là các *ảnh hưởng* của sự dịch chuyển đường cung.

Như đã đề cập trong câu chuyện mở đầu, công nghệ khoan cải tiến đã làm tăng nguồn cung khí tự nhiên một cách đáng kể từ năm 2006. Hình 3-15 thể hiện sự dịch chuyển này ảnh hưởng như thế nào đến trạng thái cân bằng thị trường. Trạng thái cân bằng gốc ở điểm *E1*, giao điểm của đường cung gốc *S1*, với mức giá cân bằng *P1* và lượng cân bằng *Q1*. Công nghệ cải tiến đã làm gia tăng nguồn cung và *S1 dịch chuyển sang phải*, tới vị trí đường *S2*. Tại mức giá ban đầu *P1* giờ đây xuất hiện sự dư thừa khí tự nhiên: thị trường không còn ở trạng thái cân bằng. Sự dư thừa dẫn đến giá giảm và lượng cầu tăng, một sự di chuyển đi xuống dọc theo đường cầu. Điểm cân bằng mới là *E2*, với mức giá cân bằng *P2* và lượng cân bằng *Q2*. Tại điểm cân bằng mới *E2*, giá thấp hơn và lượng cân bằng cao hơn trước. Điểm này có thể khái quát thành nguyên tắc chung: *Khi nguồn cung của một hàng hóa / dịch vụ gia tăng, mức giá cân bằng của hàng hóa / dịch vụ đó giảm và lượng cân bằng tăng*.

Điều gì xảy ra đối với thị trường khi nguồn cung giảm? Nguồn cung giảm khiến đường cung dịch chuyển *sang trái*. Tại mức giá ban đầu giờ đây xuất hiện sự thiếu hụt; kết quả là giá tăng và lượng cầu giảm. Điều này mô tả những gì đã diễn ra trong thị trường sau khi cơn bão Katrina phá hủy hệ thống sản xuất khí tự nhiên ở Vùng vịnh Gulf Coast vào năm 2006. Chúng ta có thể khái quát điểm này thành nguyên tắc chung: *Khi nguồn cung của một hàng hóa / dịch vụ giảm, mức giá cân bằng của hàng hóa / dịch vụ đó sẽ tăng và lượng cân bằng giảm.*

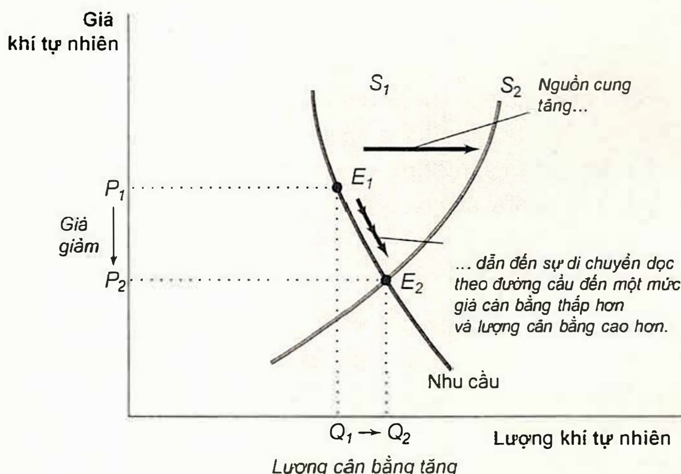
Chúng ta có thể tóm tắt cách phản ứng của một thị trường đối với một sự thay đổi của nguồn cung như sau: *Nguồn cung tăng dẫn đến giá cân bằng giảm và lượng cân bằng tăng. Nguồn cung giảm dẫn đến giá cân bằng tăng và lượng cân bằng giảm.*

LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Đó là đường nào?

Nói chung, khi giá của một hàng hóa hoặc dịch vụ nào đó thay đổi, chúng ta có thể nói rằng điều này phản ánh một sự thay đổi về cung hoặc cầu. Nhưng rất dễ nhầm lẫn là cái gì thay đổi. Một gợi ý hữu ích là dựa vào chiều thay đổi của số lượng. Nếu số lượng bán ra thay đổi cùng chiều với giá (ví dụ như nếu giá và số lượng cùng tăng), thì điều này cho thấy rằng đường cầu đã dịch chuyển. Nếu giá và số lượng di chuyển ngược hướng, thì có khả năng nguyên nhân là do sự dịch chuyển của đường cung.

HÌNH 3-15 Điểm cân bằng và Sự dịch chuyển đường cung

Điểm cân bằng trong thị trường ban đầu là E_1. Công nghệ cải tiến làm tăng nguồn cung khí tự nhiên và dịch chuyển đường cung sang phải từ S_1 sang S_2. Một điểm cân bằng mới được thiết lập ở E_2, với một mức giá cân bằng thấp hơn P_2 và một lượng cân bằng cao hơn Q_2.

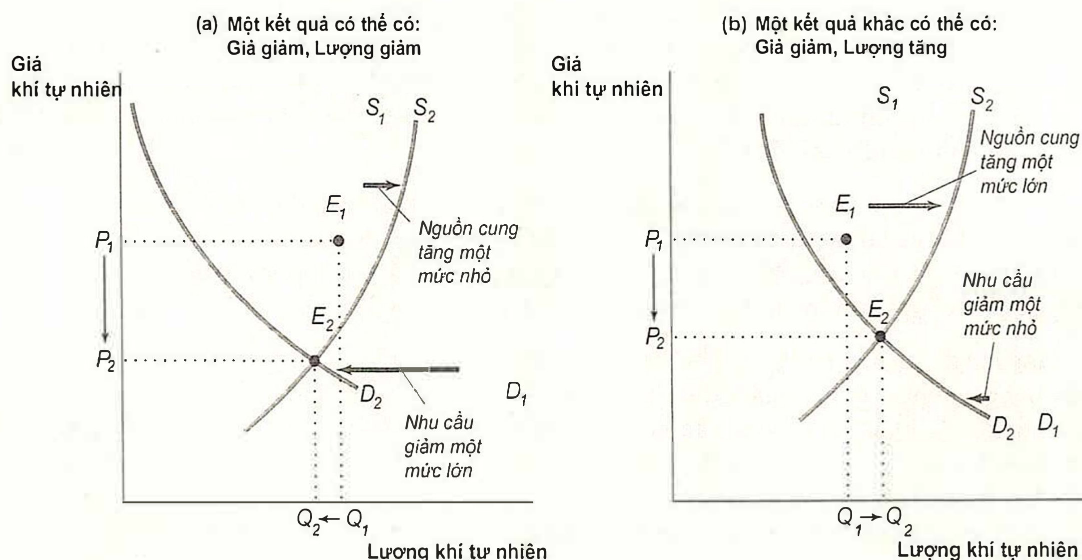


Sự dịch chuyển đồng thời đường cung và đường cầu

Cuối cùng, đôi khi cũng xảy ra những sự kiện làm dịch chuyển *cả* đường cầu và đường cung cùng một lúc. Đây không phải là điều bất thường; trên thực tế, đường cung và đường cầu của nhiều hàng hóa và dịch vụ dịch chuyển khá thường xuyên vì môi trường kinh tế liên tục thay đổi. Hình 3-16 minh họa hai ví dụ về sự dịch chuyển đồng thời. Trong cả hai đồ thị đều có sự gia tăng trong nguồn cung - tức là dịch chuyển đường cung sang phải từ *S1* sang *S2* — ví dụ như nhờ áp dụng một công nghệ cải tiến. Lưu ý rằng sự dịch chuyển sang phải trong đồ thị (a) lớn hơn sự dịch chuyển trong đồ thị (b): chúng ta có thể giả sử rằng đồ thị (a) đại diện cho một sự thay đổi nhỏ về công nghệ trong khi đồ thị (b) thể hiện một tiến bộ lớn trong công nghệ. Cả hai đồ thị đều thể hiện sự sụt giảm của nhu cầu - đó là sự dịch chuyển đường cầu sang trái từ *D1* sang *D2*. Cũng lưu ý rằng sự dịch chuyển sang trái trong đồ thị (a) tương đối lớn hơn sự dịch chuyển trong đồ thị (b): chúng ta có thể giả định rằng đồ thị (a) phản ánh tác động lên nhu cầu của một cuộc suy thoái sâu trong nền kinh tế tổng thể, trong khi đồ thị (b) phản ánh ảnh hưởng của mùa đông ôn hòa.

Trong cả hai trường hợp, giá cân bằng giảm từ *P1* xuống *P2* khi điểm cân bằng di chuyển từ *E1* sang *E2*. Nhưng điều gì sẽ xảy ra với lượng cân bằng, là lượng khí tự nhiên được mua bán? Trong đồ thị (a), nhu cầu sụt giảm mạnh so với mức tăng của nguồn cung, và kết quả là lượng cân bằng giảm. Trong đồ thị (b), nguồn cung tăng mạnh so với mức giảm của nhu cầu, và kết quả là lượng cân bằng tăng. Như vậy, khi cầu giảm và cung tăng, số lượng mua bán thực tế có thể tăng hay giảm, tùy thuộc vào việc đường cầu và đường cung đã dịch chuyển bao nhiêu.

HÌNH 3-16 Sự dịch chuyển đồng thời của đường cung và đường cầu



Trong đồ thị (a) có sự dịch chuyển đồng thời của đường cầu sang trái và dịch chuyển đường cung sang phải.

Ở đây, mức giảm của nhu cầu lớn hơn mức tăng của nguồn cung, do đó lượng cân bằng giảm khi giá cân bằng cũng giảm.

Trong đồ thị (b) cũng có sự dịch chuyển đồng thời của đường cầu sang trái và đường cung sang phải.

Tuy nhiên, mức tăng của nguồn cung lớn so với mức giảm nhu cầu, do đó lượng cân bằng tăng khi giá cân bằng giảm.

Nói chung, khi cung cầu thay đổi ngược hướng, chúng ta không thể dự đoán tác động cuối cùng đối với lượng mua bán là gì. Những gì chúng ta có thể nói là một đường dịch chuyển một khoảng cách lớn hơn không cân xứng đối với một đường khác thì sẽ có ảnh hưởng lớn hơn không cân xứng đến lượng mua bán. Do đó chúng ta có thể đưa ra dự đoán sau đây, khi đường cung và đường cầu dịch chuyển ngược hướng:

- Khi cầu giảm và cung tăng, giá cân bằng giảm nhưng sự thay đổi về lượng cân bằng là rất mơ hồ.
- Khi cầu tăng và cung giảm, giá cân bằng tăng nhưng sự thay đổi về lượng cân bằng là rất mơ hồ.

Nhưng giả sử đường cung và đường cầu dịch chuyển cùng hướng. Đây chính là những gì đã xảy ra trong những năm gần đây tại Mỹ, khi nền kinh tế đã dần phục hồi từ cuộc suy thoái năm 2008, dẫn đến sự gia tăng cả về cung và cầu. Chúng ta có thể đưa ra dự đoán an toàn nào về những thay đổi về giá và lượng không? Trong tình huống này, chúng ta có thể dự báo sự thay đổi về lượng mua bán, nhưng sự thay đổi về giá rất mơ hồ. Có hai kết quả có thể xảy ra khi đường cung và đường cầu dịch chuyển cùng hướng như sau (bạn nên tự kiểm chứng):

- Khi cung và cầu đều tăng, lượng cân bằng tăng nhưng sự thay đổi về giá cân bằng rất mơ hồ.
- Khi cung và cầu đều giảm, lượng cân bằng giảm nhưng sự thay đổi về giá cân bằng rất mơ hồ.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống 

Đợt khủng hoảng bông và sự sụp đổ năm 2011

hi sự lo sợ tăng giá trong tương lai tấn công một số lượng người tiêu dùng, nó có thể trở thành một lời tiên tri tự diễn ra (self-fulfilling prophecy). Trước sự lo sợ của những chủ sở hữu các nhà máy dệt bông, đây chính xác là những gì đã diễn ra vào đầu năm 2011, khi giá bông nguyên liệu tăng đột biến, theo sau là một cú giảm cũng ngoạn mục không kém. Trong những tình huống như vậy, người tiêu dùng trở thành kẻ thù tồi tệ nhất của chính mình, tham gia vào đợt mua sắm hoảng loạn (panic buying): đổ xô mua thêm một loại hàng hóa vì giá của nó đã tăng lên, điều này chỉ khiến giá tăng thêm và có thêm nhiều đợt mua sắm hoảng loạn khác nữa. Vậy người mua bông đã lâm vào tình trạng khó khăn đó trong năm 2011 như thế nào? Và cuối cùng điều gì đã giúp họ thoát ra khỏi cảnh đó?

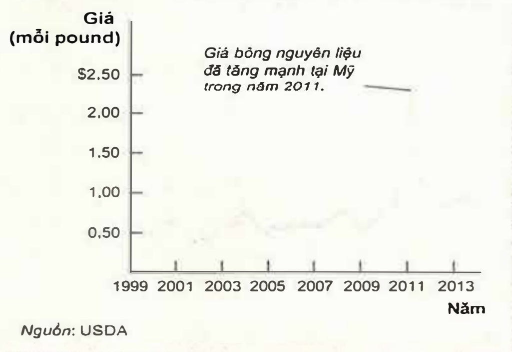
Trên thực tế, quá trình này đã bắt đầu bởi nhiều sự kiện có thật diễn ra nhiều năm trước đó. Năm 2010, nhu cầu bông đã tăng mạnh từ các mức thấp trong cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu 2006-2007. Ngoài ra, nhu cầu về quần áo bông ở các nước có tầng lớp trung lưu tăng nhanh, như Trung Quốc, càng làm tăng nhu cầu về bông. Điều này đã làm dịch chuyển đường cầu sang phải.

Cùng lúc đó, nguồn cung cấp cho thị trường bông thế giới lại giảm đáng kể. Ấn Độ, nước xuất khẩu bông lớn thứ hai (một *nước xuất khẩu* là người bán một hàng hóa cho người mua nước ngoài), đã áp dụng các hạn chế về việc bán bông ra nước ngoài để hỗ trợ các nhà máy dệt trong nước. Pakistan, Trung Quốc và Úc, những nước có diện tích trồng bông lớn, lại trải qua một trận lụt lan rộng làm giảm đáng kể sản lượng bông. Các hạn chế xuất khẩu của Ấn Độ và lũ lụt ở các khu vực sản xuất bông đã khiến đường cung dịch chuyển về bên trái.

Theo Hình 3-17, trong khi bông được giao dịch ở mức từ 0,35 đến 0,6 USD/pound từ năm 2000 đến 2010, giá đã tăng lên hơn 2,40 USD/pound vào đầu năm 2011, nghĩa là tăng gấp ba lần trong một năm. Giá bông tăng cao khiến thị trường mua hoảng loạn, đường cầu càng dịch chuyển về phía bên phải, tiếp tục đợt sóng mua hàng.

Nhưng vào cuối năm 2011, giá bông đã giảm xuống còn 0,86 USD/pound. Chuyện gì đã xảy ra? Có một số lý do, minh họa cho các lực lượng cung và cầu. Thứ nhất, nhu cầu giảm vì các nhà sản xuất quần áo không sẵn sàng chuyển phần tăng giá khổng lồ cho khách hàng, đã chuyển sang các loại nguyên liệu rẻ tiền hơn như polyester. Thứ hai, nguồn cung tăng lên khi nông dân trồng thêm nhiều bông với hy vọng bán được với giá cao. Khi các tác động của cung và cầu trở nên rõ ràng, người mua ngừng hoảng loạn và giá bông cuối cùng đã giảm trở lại.

HÌNH 3-17 Giá bông tại Mỹ, 1999-2013



Nguồn: USDA

KIỂM TRA KIẾN THỨC 3-4

1. Trong mỗi ví dụ sau, hãy xác định (i) thị trường được đề cập; (ii) có sự dịch chuyển về cung và cầu hay không, hướng dịch chuyển, nguyên nhân gây ra sự dịch chuyển; và (iii) ảnh hưởng của sự dịch chuyển đối với giá cân bằng và lượng cân bằng.
   a. Do giá xăng giảm tại Mỹ trong thập niên 1990, nhiều người mua xe hơi lớn hơn.
   b. Do công nghệ đổi mới đã giảm chi phí tái chế giấy đã qua sử dụng, giấy được làm từ các nguồn nguyên liệu tái chế được sử dụng thường xuyên hơn.
   c. Khi một công ty cáp địa phương đưa ra khuyến mãi cung cấp phim theo yêu cầu rẻ hơn, các rạp chiếu phim địa phương có nhiều chỗ trống hơn.
2. Khi ra mắt một con chip máy tính mới, chạy nhanh hơn, nhu cầu về máy tính sử dụng các con chip cũ hơn, chạy chậm hơn sẽ giảm. Đồng thời, các nhà sản xuất máy tính tăng cường sản xuất các máy tính có chứa các chip cũ để thanh lý hàng tồn kho con chip cũ. Hãy vẽ hai đồ thị về thị trường của các máy tính có chứa con chip cũ:
   a. một đồ thị có lượng cân bằng giảm để đáp ứng với các sự kiện này và
   b. một đồ thị có lượng cân bằng tăng lên.
   c. Điều gì xảy ra đối với giá cân bằng trong mỗi sơ đồ?

Đáp án ở cuối sách.

- Các thay đổi về giá và lượng cân bằng trong một thị trường xuất phát từ sự dịch chuyển của đường cung, của đường cầu, hoặc của cả hai.
- Nhu cầu tăng dẫn đến mức giá cân bằng và lượng cân bằng tăng. Nhu cầu giảm cũng làm giảm giá cân bằng và lượng cân bằng.
- Nguồn cung tăng làm giảm mức giá cân bằng nhưng làm tăng lượng cân bằng. Nguồn cung giảm làm tăng mức giá cân bằng nhưng làm giảm lượng cân bằng.
- Các biến động của thị trường thường liên quan đến sự dịch chuyển của cả đường cung và đường cầu. Khi chúng dịch chuyển cùng hướng, chúng ta có thể dự đoán sự thay đổi về lượng cân bằng nhưng không thể dự đoán sự thay đổi về giá cân bằng. Khi chúng dịch chuyển ngược hướng, sự thay đổi về giá cân bằng có thể dự đoán được nhưng sự thay đổi về lượng cân bằng thì không. Khi có sự dịch chuyển đồng thời của đường cầu và đường cung, đường nào dịch chuyển với khoảng cách lớn hơn sẽ có ảnh hưởng lớn hơn đến sự thay đổi về giá cân bằng và lượng cân bằng.

Thị trường cạnh tranh - và những thị trường khác

Trong phần đầu chương này, chúng ta đã định nghĩa thị trường cạnh tranh và giải thích rằng hệ lý thuyết cung cầu là một mô hình của thị trường cạnh tranh. Nhưng chúng ta chưa trả lời được vấn đề: tại sao thị trường có cạnh tranh hay không lại quan trọng. Giờ đây chúng ta đã thấy các mô hình cung cầu hoạt động như thế nào, nên chúng ta có thể đưa ra một số lý giải.

Để hiểu lý do tại sao thị trường cạnh tranh khác với các thị trường khác, chúng ta hãy so sánh các vấn đề mà hai cá nhân phải đối mặt: một nông dân trồng lúa mì phải quyết định có trồng thêm lúa mì hay không và chủ tịch của một công ty lớn sản xuất nhôm – ví dụ như Alcoa - phải quyết định có sản xuất nhiều nhôm hơn hay không.

Đối với nông dân trồng lúa mì, câu hỏi đơn giản là liệu phần lúa mì sản xuất thêm có thể bán được ở mức giá đủ cao để bù đắp chi phí sản xuất tăng thêm hay không. Người nông dân không cần phải lo lắng về việc liệu sản xuất thêm lúa mì có ảnh hưởng đến giá của phần lúa mì mà họ đã có kế hoạch trồng hay không. Đó là vì thị trường lúa mì là thị trường cạnh tranh. Có hàng ngàn nông dân trồng lúa mì, và không một quyết định riêng lẻ của một nông dân sẽ có tác động gì đến giá thị trường.

Đối với vị lãnh đạo của công ty Alcoa, mọi thứ không đơn giản như vậy vì thị trường nhôm *không* có tính cạnh tranh. Thị trường chỉ có một vài nhà sản xuất lớn, bao gồm Alcoa, và mỗi nhà sản xuất trong số đó đều nhận thức rõ rằng các hành động của họ có thực sự tác động đáng chú ý lên giá thị trường. Điều này tạo thêm một mức độ phức tạp hoàn toàn mới cho các quyết định mà nhà sản xuất phải đưa ra. Alcoa không thể quyết định có nên sản xuất thêm nhôm hay không bằng cách chỉ hỏi liệu lượng nhôm sản xuất thêm có bán được với giá cao hơn chi phí sản xuất hay không. Công ty còn phải hỏi liệu sản xuất nhiều nhôm hơn có làm giảm giá thị trường và giảm *lợi nhuận* hay không, đó là phần lợi nhuận ròng thu được từ việc sản xuất và bán sản phẩm.

Trong một thị trường cạnh tranh, các cá nhân có thể ra quyết định dựa trên các phân tích ít phức tạp hơn những phân tích được sử dụng trong một thị trường không cạnh tranh. Điều này cũng có nghĩa là các nhà kinh tế học sẽ dễ dàng xây dựng mô hình của một thị trường cạnh tranh hơn là một thị trường không cạnh tranh.

Bạn đừng nghĩ rằng điều này có nghĩa là các phân tích kinh tế không có gì để nói về các thị trường không cạnh tranh. Ngược lại, các nhà kinh tế học có thể cung cấp một số hiểu biết rất quan trọng về cách hoạt động của các dạng thị trường khác. Nhưng những hiểu biết này đòi hỏi phải có các mô hình khác, mà chúng ta sẽ tìm hiểu ở phần sau.

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Vấn đề mía đường

"Giá đường ở Mỹ tăng cao hơn giá thế giới", báo *Wall Street Journal* đã giật tít như vậy vào tháng 12 năm 2014. Mặc dù giá đường trên thị trường quốc tế là 0,15 USD/pound vào thời điểm đó, người tiêu dùng ở Mỹ phải trả thêm 50%, tức là giá gần 0,25 USD/pound. Tác động lên các công ty kẹo như PEZ Candy là rất lớn, vì họ mua đến 75.000 pound đường mỗi tuần. Tại sao lại có sự chênh lệch giá như vậy?

Để bảo vệ nông dân trồng mía, chính phủ Mỹ giới hạn lượng đường mà người mua trong nước, như công ty PEZ Candy, có thể mua từ các nhà cung cấp nước ngoài. Các hạn chế này khiến cho người tiêu dùng hầu như không có sự lựa chọn nào khác; ngoài việc phải mua đường với giá cao hơn từ các nhà cung cấp trong nước.

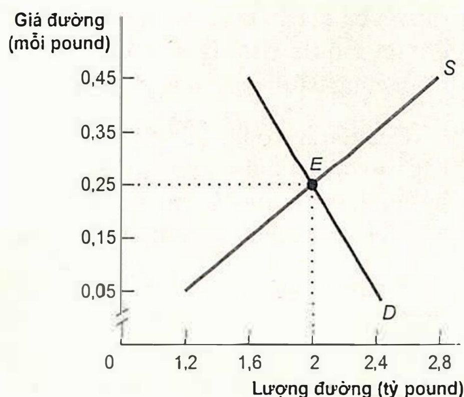
Bảng bên là một bảng cung cầu giả định cho thị trường đường ở Mỹ.

Giá đường (USD/pound)	Lượng đường (nghìn tấn)	
	Lượng cầu	Lượng cung
0,45	1,6	2,8
0,35	1,8	2,4
0,25	2,0	2,0
0,15	2,2	1,6
0,05	2,4	1,2

Hãy sử dụng đồ thị cung cầu để tìm lượng cân bằng và giá cân bằng của đường ở Mỹ. Hãy nêu trường hợp thiếu hụt sẽ diễn ra như thế nào nếu nông dân trồng mía ở Mỹ bị buộc phải định giá bằng với giá thế giới là 0,15 USD/pound.

BƯỚC 1 | Hãy vẽ và đặt tên đường cung và đường cầu. Hãy tìm lượng cầu cân bằng.

Lượng cầu cân bằng nằm tại điểm *E*, điểm có lượng cung bằng với lượng cầu. Như thể hiện cả trong bảng cung và cầu và trong số liệu, điểm này diễn ra ở lượng cân bằng 2 tỷ pound và giá cân bằng 0,25 USD.



BƯỚC 2 | Tính tình trạng thiếu hụt đường có thể diễn ra ở mức giá 0,15 USD.

Như được hiển thị trong biểu đồ sau đây, mức giá 0,15 USD tương ứng với điểm *A* trên đường cung. Chúng ta có thể tìm lượng cung ở mức giá 0,15 USD bằng cách bắt đầu từ điểm *A*, đi dọc theo đường chấm chấm xuống trục hoành và thấy rằng lượng cung từ các trang trại đường ở Mỹ là 1,6 tỷ pound. Tương tự, mức giá 0,15 USD tương ứng với điểm *B* trên đường cầu. Chúng ta tìm lượng cầu ở mức giá 0,15 USD bằng cách bắt đầu từ điểm *B*, dọc theo đường chấm chấm xuống trục hoành, và thấy rằng lượng cầu là 2,2 tỷ pound. Chênh lệch giữa lượng cầu và lượng cung là 2,2 - 1,6 = 0,6 tỷ pound. Sự khác biệt này cũng có thể được nhìn thấy trong báng cung cầu. Như được thể hiện trong báng, ở mức giá 0,15 USD, lượng cung (1,6 tỷ pound) nhỏ hơn lượng cầu (2,2 tỷ pound) là 0,6 tỷ pound.



TÓM TẮT

1. **Mô hình cung cầu** minh họa cách thức hoạt động của một **thị trường cạnh tranh**. Đó là một thị trường có nhiều người mua và người bán, không ai trong số họ có thể ánh hưởng đến giá thị trường.
2. **Bảng nhu cầu** thể hiện **lượng cầu** ở mỗi mức giá và được biểu diễn bằng đồ thị bởi đường cầu. **Quy luật nhu cầu** nói rằng đường cầu dốc xuống; nghĩa là khi giá của một hàng hóa hoặc dịch vụ cao hơn thì lượng cầu sẽ nhỏ hơn, khi những yếu tố khác không thay đổi.
3. **Sự di chuyển dọc theo đường cầu** xảy ra khi giá thay đổi làm thay đổi lượng cầu. Khi các nhà kinh tế học nói về nhu cầu tăng hoặc giảm, ý họ muốn nói đến **sự dịch chuyển của đường cầu** – tức là sự thay đổi của lượng cầu ở một mức giá bất kỳ. Nhu cầu tăng khiến đường cầu dịch chuyển sang phải. Nhu cầu giảm khiến đường cầu dịch chuyển sang trái.
4. Có 5 yếu tố chính làm dịch chuyển đường cầu:
   a. Thay đổi của giá hàng hóa hoặc dịch vụ có liên quan, ví dụ như **hàng hóa thay thế** hoặc **hàng hóa bổ sung**
   b. Thay đổi của thu nhập: khi thu nhập tăng, nhu cầu về **hàng hóa bình thường** tăng và nhu cầu đối với **hàng hóa thứ cấp** giảm
   c. Thay đổi thị hiếu
   d. Thay đổi kỳ vọng
   e. Thay đổi về số lượng người tiêu dùng
5. Đường cầu thị trường của một hàng hóa hoặc dịch vụ là tổng số theo chiều ngang của các đường cầu cá nhân của tất cá người tiêu dùng trên thị trường.
6. **Bảng cung ứng** thể hiện **lượng cung** ở mỗi mức giá và được biểu diễn bằng đồ thị bởi đường cung. Đường cung thường dốc lên.
7. Sự **di chuyển dọc theo đường cung** diễn ra khi giá thay đổi dẫn đến lượng cung thay đổi. Khi các nhà kinh tế học nói về nguồn cung tăng hoặc giảm là họ muốn nói đến **sự dịch chuyển của đường cung** - sự thay đổi về lượng cung ở một mức giá bất kỳ. Nguồn cung tăng khiến đường cung dịch chuyển sang phải. Nguồn cung giảm khiến đường cung dịch chuyển sang trái.
8. Có năm yếu tố chính làm dịch chuyển đường cung:
   a. Thay đổi giá **nguyên liệu đầu vào**

b. Thay đổi giá của hàng hóa và dịch vụ có liên quan
c. Thay đổi về công nghệ
d. Thay đổi kỳ vọng
e. Thay đổi số lượng nhà sản xuất

9. Đường cung thị trường đối với một hàng hóa hoặc dịch vụ là tổng số theo chiều ngang của các đường cung cá nhân của tất cả các nhà sản xuất trên thị trường.

10. Mô hình cung cầu dựa trên nguyên tắc rằng giá thị trường hướng đến **mức giá cân bằng**, hoặc **giá thanh toán.** Đây là mức giá mà tại đó lượng cầu bằng với lượng cung. Số lượng này là **lượng cân bằng**. Khi giá cao hơn mức giá thanh toán, thị trường sẽ có **thặng dư** đẩy giá xuống. Khi giá thấp hơn mức giá thanh toán, thị trường sẽ có sự **thiếu hụt** làm kéo giá lên.

11. Nhu cầu tăng làm tăng giá cân bằng và lượng cân bằng; nhu cầu giảm có tác động ngược lại. Nguồn cung tăng làm giảm giá cân bằng và tăng lượng cân bằng; nguồn cung giảm có hiệu ứng ngược lại.

12. Sự dịch chuyển của đường cầu và đường cung có thể diễn ra đồng thời. Khi chúng dịch chuyển ngược hướng, chúng ta có thể dự báo sự thay đổi về giá cân bằng, nhưng không thể dự đoán sự thay đổi về lượng cân bằng. Khi hai đường dịch chuyển cùng hướng, chúng ta có thể dự đoán sự thay đổi về lượng cân bằng, nhưng không thể dự đoán về mức giá cân bằng. Nói chung, đường nào dịch chuyển với khoảng cách lớn hơn sẽ có ảnh hưởng lớn hơn đến những thay đổi về giá cân bằng và lượng cân bằng.

CÁC THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Thị trường cạnh tranh
Mô hình cung cầu
Bảng nhu cầu
Lượng cầu
Đường cầu
Quy luật nhu cầu
Sự dịch chuyển đường cầu
Sự dịch chuyển dọc theo đường cầu
Sản phẩm thay thế
Sản phẩm bổ sung
Hàng hóa thông thường
Hàng hóa thứ cấp
Đường cầu cá nhân
Lượng cung
Bảng cung ứng
Đường cung
Sự dịch chuyển đường cung
Sự dịch chuyển dọc theo đường cung
Nguyên liệu đầu vào
Đường cung cá nhân
Giá cân bằng
Giá thanh toán
Lượng cân bằng
Lượng thặng dư
Lượng thiếu hụt

CÂU HỎI

1. Một cuộc khảo sát chỉ ra rằng chocolate là hương vị kem phổ biến nhất ở Mỹ. Đối với mỗi trường hợp sau đây, hãy nêu các tác động có thể có đối với nhu cầu, nguồn cung, hoặc cả hai, cũng như mức giá cân bằng và lượng kem chocolate.

   a. Hạn hán nghiêm trọng ở vùng Trung Tây khiến nông dân chăn nuôi bò sữa phải giảm một phần ba số lượng bò. Các trang trại bò sữa này cung cấp kem được sử dụng để sản xuất kem chocolate.
   b. Một báo cáo mới của Hiệp hội Y khoa Mỹ chỉ ra rằng trên thực tế, chocolate rất có lợi cho sức khỏe.
   c. Việc khám phá ra hương liệu vanilla tổng hợp rẻ hơn làm giảm giá kem vanilla.
   d. Công nghệ mới để pha trộn và làm lạnh kem làm giảm chi phí sản xuất kem chocolate.

2. Trong biểu đồ cung cầu, hãy vẽ sự dịch chuyển đường cầu đối với hamburger

khi diễn ra các sự kiện sau đây. Trong mỗi trường hợp, hãy nêu tác động đối với giá cân bằng và lượng cân bằng.

a. Giá bánh tacos tăng (tacos là một loại bánh của Mexico, gần giống bánh hamburger – ND).

b. Tất cả các tiệm hamburger đều tăng giá khoai tây chiên.

c. Thu nhập giảm. Giả sử hamburger là một hàng hóa thông thường cho hầu hết mọi người.

d. Thu nhập giảm. Giả sử hamburger là một hàng hóa thứ cấp đối với hầu hết mọi người.

e. Các quầy hot dog giảm giá bán hot dog.

3. Thị trường của nhiều hàng hóa thay đổi theo những cách có thể dự đoán trước theo thời gian trong năm, ứng với các sự kiện như ngày lễ, kỳ nghỉ, thay đổi theo mùa trong sản xuất v.v... Hãy sử dụng quy luật cung cầu để giải thích sự thay đổi về giá trong từng trường hợp sau đây. Lưu ý rằng đường cung và đường cầu có thể dịch chuyển đồng thời.

a. Giá tôm hùm thường giảm vào mùa hè là mùa thu hoạch tôm hùm, bất chấp thực tế là mọi người thích ăn tôm hùm vào mùa hè nhiều hơn những lúc khác trong năm.

b. Sau Giáng Sinh, giá cây thông thấp hơn so với trước Giáng sinh, nhưng người ta bán được ít cây thông hơn.

c. Giá vé khứ hồi đi Paris của hãng Air France giảm hơn 200 USD sau khi kết thúc kỳ nghỉ hè vào tháng 9. Điều này diễn ra bất chấp thực tế rằng thông thường, thời tiết xấu đi làm tăng chi phí các chuyến bay đến Paris, và do đó Air France giảm số lượng chuyến bay đến Paris tại một mức giá bất kỳ.

4. Hãy thể hiện bằng đồ thị về tác động đến đường cầu, đường cung, giá cân bằng và lượng cân bằng của từng sự kiện sau đây.

a. Thị trường báo chí tại thành phố của bạn

Trường hợp 1: Mức lương của các nhà báo tăng lên.

Trường hợp 2: Có một sự kiện tin tức lớn trong thành phố được đưa lên báo.

b. Thị trường áo thun cotton có logo đội bóng bầu dục St. Louis Rams

Trường hợp 1: Đội Rams thắng giải Super Bowl.

Trường hợp 2: Giá sợi cotton (sợi bông) tăng.

c. Thị trường bánh mì vòng (bagel)

Trường hợp 1: Mọi người nhận ra bánh mì vòng rất béo.

Trường hợp 2: Mọi người có ít thời gian hơn để tự nấu bữa sáng.

d. Thị trường sách giáo khoa kinh tế học của hai tác giả Krugman and Wells

Trường hợp 1: Giáo sư yêu cầu tất cả sinh viên đọc sách này.

Trường hợp 2: Chi phí in sách giáo khoa được giảm xuống bằng cách sử dụng giấy tổng hợp.

5. Giả sử rằng mỗi người ở Mỹ uống trung bình 37 gallon nước giải khát (có đường) với giá trung bình là 2 USD/gallon và dân số Mỹ là 294 triệu người. Ở mức giá 1,5 USD/gallon, mỗi người tiêu dùng cá nhân sẽ có nhu cầu 50 gallon nước giải khát. Từ thông tin này trong bảng nhu cầu cá nhân, hãy tính bảng nhu cầu thị trường cho nước giải khát ở mức giá 1,5 USD và 2 USD/gallon.

6. Giả sử bảng cung ứng (supply schedule) của tôm hùm Maine như sau:

Giá (USD/pound)	Lượng cung (pound)
25	800
20	700
15	600
10	500
5	400

Giả sử tôm hùm Maine chỉ có thể được bán ở Mỹ. Bảng nhu cầu (demand schedule) của Mỹ đối với tôm hùm Maine như sau:

Giá (USD/pound)	Lượng cầu (pound)
25	200
20	400
15	600
10	800
5	1.000

a. Vẽ đường cầu và đường cung cho tôm hùm Maine. Giá cân bằng và lượng cân bằng là bao nhiêu?

Bây giờ giả sử tôm hùm Maine có thể được bán ở Pháp. Bảng nhu cầu của Pháp đối với tôm hùm Maine như sau:

Giá (USD/pound)	Lượng cầu (pound)
25	100
20	300
15	500
10	700
5	900

b. Hãy lập bảng nhu cầu đối với tôm hùm Maine hiện nay, khi người tiêu dùng Pháp cũng có thể mua mặt hàng này. Vẽ đồ thị cung và cầu thể hiện mức giá cân bằng và lượng cân bằng mới. Điều gì sẽ xảy ra với mức giá cân bằng mới này? Điều gì sẽ xảy ra với mức giá mà người tiêu dùng Mỹ đang trả? Điều gì sẽ xảy ra đối với lượng tiêu thụ của người tiêu dùng Mỹ?

7. Tìm những sai sót về lý luận trong các tuyên bố sau đây, đặc biệt chú ý đến sự khác biệt giữa "sự dịch chuyển đường cung / đường cầu" và "sự di chuyển dọc theo đường cung / đường cầu". Vẽ một sơ đồ để minh họa những gì thực sự diễn ra trong mỗi tình huống.

   a. "Một cải tiến về công nghệ làm giảm chi phí sản xuất một hàng hóa, ban đầu có vẻ giúp giảm giá bán hàng hóa đó cho người tiêu dùng. Nhưng giá giảm sẽ làm tăng nhu cầu của hàng hóa, và điều này lại đẩy giá lên. Do đó, không chắc chắn rằng cải tiến công nghệ cuối cùng sẽ thực sự làm giảm giá".

   b. "Một nghiên cứu khoa học cho biết nếu ăn một tép tỏi mỗi ngày có thể giúp ngăn ngừa bệnh tim, khiến nhiều người tiêu dùng cần thêm tỏi. Nhu cầu tăng làm tăng giá tỏi. Nhận thấy giá tỏi tăng, người tiêu dùng giảm nhu cầu đối với tỏi. Điều này khiến nhu cầu tỏi giảm và giá tỏi giảm. Do đó, tác động cuối cùng của nghiên cứu khoa học nói trên lên giá của tỏi là không chắc chắn".

8. Đây là bảng nhu cầu đối với một hàng hóa thông thường:.

Giá (USD)	Lượng cầu
23	70
21	90
19	110
17	130

   a. Bạn có nghĩ rằng lượng cầu tăng (ví dụ như từ 90 lên 110 trong bảng) khi giá giảm (từ 21 USD xuống 19 USD) là do thu nhập của người tiêu dùng tăng? Hãy giải thích rõ (và ngắn gọn) lý do tại sao, hoặc lý do tại sao không phải như vậy.

   b. Bây giờ giả sử đó là một hàng hóa thứ cấp. Liệu bảng nhu cầu vẫn có hiệu lực đối với hàng hóa thứ cấp không?

   c. Cuối cùng, giả sử bạn không biết liệu hàng hóa này là *thông thường* hay *thứ cấp*. Hãy đưa ra một thử nghiệm cho phép bạn xác định đó là hàng hóa loại gì. Hãy giải thích.

9. Trong những năm gần đây, số lượng các nhà sản xuất xe hơi tại Trung Quốc đã tăng lên nhanh chóng. Trên thực tế, hiện nay Trung Quốc có nhiều thương hiệu xe hơi hơn so với Mỹ. Ngoài ra, doanh số bán xe tăng lên hàng năm và các nhà sản xuất đã tăng sản lượng với tốc độ nhanh hơn, gây ra sự cạnh tranh khốc liệt và giảm giá. Đồng thời, thu nhập của người tiêu dùng Trung Quốc đã tăng lên. Giả sử xe hơi là một hàng hóa thông thường. Hãy vẽ sơ đồ đường cung và đường cầu cho xe hơi ở Trung Quốc để giải thích những gì đã xảy ra trong thị trường xe hơi Trung Quốc.

10. Aaron Hank là một ngôi sao của đội bóng chày Bay City. Anh ấy gần phá kỷ lục về thành tích đánh bóng ăn điểm trực tiếp trong một mùa giải, và mọi người ở khắp nơi dự đoán rằng trong trận tiếp theo, Hank sẽ phá vỡ kỷ lục đó. Kết quả là vé của trận đấu tiếp theo của đội là một mặt hàng nóng. Nhưng hôm nay có thông báo rằng do chấn thương đầu gối, Hank sẽ không ra sân trong trận đấu tiếp theo của đội. Giả sử rằng những người mua vé nguyên mùa có thể bán lại vé nếu muốn. Hãy sử dụng biểu đồ cung cầu để giải thích câu trả lời của bạn cho các phần a và b.

a. Thể hiện trường hợp thông báo này dẫn đến giá cân bằng thấp hơn và lượng cân bằng thấp hơn so với trước thông báo.

b. Thể hiện trường hợp thông báo này dẫn đến giá cân bằng thấp hơn và lượng cân bằng cao hơn trước thông báo.

c. Điều gì ảnh hưởng đến việc diễn ra trường hợp a hay trường hợp b?

d. Giá sử một phe vé đã biết trước khi thông báo rằng Aaron Hank sẽ không chơi trong trận đấu tiếp theo. Bạn nghĩ anh ta sẽ làm gì?

11. Người hâm mộ nhạc rock thường than vãn vé xem hòa nhạc có giá cao. Một siêu sao đã lập luận rằng không đáng phải tốn hàng trăm, thậm chí hàng ngàn USD để nghe anh ấy và ban nhạc của anh ấy chơi. Giả sử ngôi sao này đã bán hết vé trên toàn quốc với giá vé trung bình là 75 USD.

a. Bạn đánh giá thế nào về lập luận rằng giá vé quá cao?

b. Giá sử rằng do sự phản đối của ngôi sao này, giá vé được hạ xuống còn 50 USD. Trong trường hợp nào thì giá này là quá thấp? Hãy vẽ đồ thị sử dụng đường cung và đường cầu để hỗ trợ cho lập luận của bạn.

c. Giá sử siêu sao nhạc rock thực sự muốn giảm giá vé. Vì anh và ban nhạc của anh kiểm soát việc cung cấp dịch vụ, bạn khuyên họ nên làm gì? Giải thích bằng cách sử dụng biểu đồ cung cầu.

d. Giá sử album tiếp theo của ban nhạc hoàn toàn thất bại. Bạn có nghĩ rằng họ vẫn phải lo lắng rằng giá vé quá cao? Tại sao có, tại sao không? Vẽ biểu đồ cung cầu để hỗ trợ lý luận của bạn.

e. Giá sử nhóm công bố tour diễn tiếp theo của họ sẽ là chuyến lưu diễn cuối cùng. Điều này có thể có tác động gì đến nhu cầu và giá vé? Minh họa bằng biểu đồ cung cầu.

12. Sau nhiều năm suy giảm, thị trường cho guitar thủ công đang trở lại. Những cây đàn guitar này thường được làm tại các xưởng nhỏ, với một số ít nghệ nhân làm đàn có tay nghề cao. Hãy đánh giá tác động lên giá cân bằng và lượng cân bằng của mặt hàng này, sau mỗi sự kiện sau đây. Trong câu trả lời của bạn, hãy chỉ ra các đường cung hay đường cầu dịch chuyển, và dịch chuyển theo hướng nào.

a. Các nhà môi trường học đã thành công trong việc đề nghị cấm sử dụng gỗ hồng của Brazil tại Mỹ, buộc các nghệ nhân làm đàn phải tìm kiếm gỗ thay thế tốn kém hơn.

b. Một nhà sản xuất nước ngoài tái cấu trúc quy trình sản xuất guitar và đưa nhiều guitar giống hệt nhau tràn ngập thị trường.

c. Âm nhạc đặc trưng với guitar thủ công thịnh hành trở lại, vì khán giả đã mệt mỏi với nhạc rock mạnh.

d. Đất nước rơi vào suy thoái sâu và thu nhập trung bình của người Mỹ giảm mạnh.

13. Thay đổi nhu cầu: Hãy phác họa và giải thích mối quan hệ nhu cầu trong mỗi tình huống sau:

a. Tôi sẽ không bao giờ mua album của Miley Cyrus! Có cho không, tôi cũng chẳng thèm.

b. Tôi thường mua thêm một ít cà phê khi giá giảm. Nhưng một khi giá giảm xuống còn 2 USD/pound, tôi sẽ mua sạch số cà phê còn lại tại siêu thị!

c. Tôi chi nhiều tiền mua nước cam ngay cả khi giá tăng. (Có phải như vậy thì tôi đã vi phạm quy luật nhu cầu không?)

d. Do tăng học phí, hầu hết sinh viên ở một trường đại học đều thấy mình có thu nhập ít hơn. Hầu như tất cả sinh viên đều ăn ở căn tin của trường thường xuyên hơn và ít ăn ở các nhà hàng, mặc dù giá tại căn tin cũng tăng. (Hãy vẽ đường cầu và đường cung cho các bữa ăn tại căn tin của trường).

14. Will Shakespeare là một nhà viết kịch ở London vào thế kỷ XVI. Khi giá nhuận bút của một vở kịch tăng lên, ông ấy sẵn sàng viết nhiều vở kịch hơn. Đối với các tình huống sau đây, hãy sử dụng biểu đồ để minh họa mỗi sự kiện ảnh hưởng như thế nào đến giá cân bằng và lượng cân bằng trên thị trường của kịch Shakespeare.

a. Nhà viết kịch Christopher Marlowe, đối thủ chính của Shakespeare, bị giết trong một cuộc cãi nhau ở quán bar.

b. Bệnh dịch hạch, một căn bệnh truyền nhiễm nguy hiểm, nổ ra ở London.

c. Để chào mừng chiến thắng của nước Anh trước Hạm đội Tây Ban Nha, Nữ hoàng Elizabeth tuyên bố một lễ hội kéo dài vài tuần, liên quan đến việc ra mắt các vở kịch mới.

15. Năm nay, thị trấn nhỏ Middling có tỷ lệ sinh bất ngờ tăng gấp đôi. Sau ba năm, tỷ lệ sinh trở lại bình thường. Sử dụng một biểu đồ để minh họa tác động của những sự kiện này lên các tình huống sau.

a. Thị trường cho dịch vụ giữ trẻ theo giờ ở Middling năm nay.

b. Thị trường cho dịch vụ giữ trẻ theo giờ vào thời điểm 14 năm sau, khi tỷ lệ sinh đã trở lại bình thường, khi những trẻ em ra đời hôm nay đã đủ lớn để làm người giữ trẻ.

c. Thị trường cho dịch vụ giữ trẻ theo giờ vào thời điểm 30 năm sau, khi những trẻ em ra đời hôm nay đã trưởng thành và có thể có con.

16. Sử dụng biểu đồ để minh họa mỗi sự kiện sau đây ảnh hưởng như thế nào đến giá cân bằng và lượng cân bằng của mặt hàng "bánh pizza".

a. Giá phô mai mozzarella tăng.

b. Các mối nguy hiểm cho sức khỏe của bánh hamburger được công bố rộng rãi.

c. Giá nước sốt cà chua giảm.

d. Thu nhập của người tiêu dùng tăng lên và pizza là một hàng hóa thứ cấp.

e. Người tiêu dùng hy vọng giá pizza sẽ giảm trong tuần tới.

17. Tuy là một nghệ sĩ sáng tác nhiều, Pablo Picasso chỉ vẽ 1.000 bức tranh sơn dầu trong "Thời kỳ xanh" (Blue Period). Picasso đã qua đời, và tất cả tác phẩm Thời kỳ Xanh của ông hiện đang được trưng bày tại các bảo tàng và phòng trưng bày tư nhân trên khắp châu Âu và Mỹ.

a. Vẽ đường cung của các tác phẩm trong "Thời kỳ xanh" của Picasso. Tại sao đường cung này khác với các đường cung bạn đã thấy?

b. Với đường cung từ phần a, giá các tác phẩm trong "Thời kỳ xanh" của Picasso sẽ hoàn toàn phụ thuộc vào những yếu tố nào? Vẽ một sơ đồ thể hiện cách xác định giá cân bằng của một tác phẩm như thế nào.

c. Giả sử các nhà sưu tầm nghệ thuật giàu có quyết định rằng việc có được tác phẩm trong "Thời kỳ xanh" của Picasso trong bộ sưu tập là rất quan trọng. Hãy thể hiện tác động của điều này lên thị trường những bức tranh này.

18. Vẽ đường cung / đường cầu thích hợp trong mỗi trường hợp sau đây. Nó có giống hoặc không giống những đường cung / đường cầu mà bạn đã thấy từ trước đến nay không? Hãy giải thích.

a. Nhu cầu phẫu thuật bắc cầu tim, được chính phủ tài trợ toàn bộ chi phí cho mọi bệnh nhân.

b. Nhu cầu phẫu thuật thẩm mỹ tự chọn, bệnh nhân trả toàn bộ chi phí.

c. Việc cung cấp bản sao của các bức tranh Rembrandt (họa sĩ vĩ đại người Hà Lan hồi thế kỷ XVII – ND).

BÀI TẬP

19. Sau đây là *bảng nhu cầu* và *bảng cung ứng* hàng năm của Mỹ về xe bán tải.

Giá (USD)	Lượng cầu (triệu xe)	Lượng cung (triệu xe)
20.000	20	14
25.000	18	15
30.000	16	16
35.000	14	17
40.000	12	18

a. Vẽ các đường cầu, đường cung, sử dụng các bảng dữ liệu này. Thể hiện giá cân bằng, lượng cân bằng trên đồ thị.

b. Giả sử người ta phát hiện ra lốp xe được sử dụng trên xe bán tải có lỗi. Bạn kỳ vọng điều gì sẽ xảy ra trên thị trường cho xe bán tải? Thể hiện điều này trên đồ thị của bạn.

c. Giả sử Bộ Giao thông vận tải Mỹ áp đặt các quy định tốn kém đối với các nhà sản xuất khiến họ giảm nguồn cung một phần ba, ở mọi mức giá. Hãy tính toán và vẽ bảng cung ứng mới; và cho biết mức giá cân bằng và lượng cân bằng mới trên đồ thị đó.

KIỂM SOÁT GIÁ VÀ HẠN NGẠCH: SỰ CAN THIỆP VÀO THỊ TRƯỜNG

CHƯƠNG

4

Nội dung chính:

- Ý nghĩa của thặng dư tiêu dùng và mối quan hệ của nó với đường cầu
- Ý nghĩa của thặng dư sản xuất và mối quan hệ của nó với đường cung
- Ý nghĩa và tầm quan trọng của tổng thặng dư; và cách sử dụng nó để đo lường lợi ích từ thương mại
- Việc kiểm soát giá và kiểm soát số lượng tạo ra nhiều vấn đề và có thể làm cho thị trường không hiệu quả ra sao?
- Tổn thất xã hội là gì
- Ai được hưởng lợi và ai bị thiệt hại từ các biện pháp can thiệp vào thị trường, và tại sao các biện pháp này vẫn được sử dụng bất chấp những vấn đề rõ ràng của chúng

THÀNH PHỐ LỚN VÀ NHỮNG Ý KIẾN KHÔNG HAY LẮM!



© UpperCut Images/Alamy

Thành phố New York: thật khó tìm một chiếc taxi trống.

Thành phố New York là một nơi mà bạn có thể tìm thấy gần như tất cả mọi thứ, ngoại trừ một chiếc taxi khi cần thiết hoặc một căn hộ tươm tất với giá thuê vừa phải! Bạn có thể nghĩ rằng tình trạng thiếu taxi và căn hộ nổi tiếng của New York là cái giá không thể tránh khỏi của cuộc sống ở một đại đô thị. Tuy nhiên, chủ yếu đó là sản phẩm của các chính sách của chính phủ - đặc biệt là các chính sách cố gắng chiếm ưu thế hơn các lực lượng cung cầu của thị trường, bằng cách này hay cách khác.

Trong Chương 3, chúng ta đã học nguyên tắc rằng thị trường hướng đến trạng thái cân bằng – nghĩa là giá thị trường tăng hoặc giảm đến mức mà lượng hàng hóa được sẵn sàng cung cấp bằng với lượng cầu.

Nhưng đôi khi chính phủ cố gắng... phớt lờ nguyên tắc đó. Bất cứ khi nào chính phủ cố gắng quyết định giá thị trường hoặc số lượng thị trường khác với giá cân bằng hoặc lượng cân bằng, thì thị trường sẽ phản ứng lại, theo những cách có thể đoán trước được. Chính cái khả năng dự đoán những gì sẽ xảy ra khi chính phủ cố gắng không tuân theo quy luật cung cầu cũng thể hiện sức mạnh và tính hữu dụng của những phân tích cung cầu.

Sự thiếu hụt căn hộ và taxi ở New York là hai ví dụ minh họa những gì diễn ra khi chúng ta không tuân theo tính hợp lý của thị trường.

Sự thiếu hụt nhà ở của New York là kết quả của việc *kiểm soát tiền thuê nhà (rent control)*, một điều luật ngăn cản chủ nhà tăng tiền thuê trừ khi được cho phép cụ thể. Việc kiểm soát tiền thuê nhà đã được ban hành trong Thế chiến II để bảo vệ lợi ích của người thuê nhà, và nó vẫn còn hiệu lực. Nhiều thành phố khác của Mỹ từng có luật kiểm soát tiền thuê nhà vào vài thời điểm, nhưng các biện pháp này phần lớn đã được chấm dứt, ngoại trừ những ngoại lệ đáng chú ý của New York và San Francisco.

Tương tự, nguồn cung taxi hạn chế của New York là kết quả của một hệ thống cấp phép được ban hành vào những năm 1930. Ở New York, chỉ những taxi có giấy phép mới được phép đón khách. Mặc dù hệ thống này ban đầu được dự định để bảo vệ lợi ích của cả tài xế và khách hàng, nhưng nó đã tạo ra tình trạng thiếu hụt taxi trong thành phố. Số lượng giấy phép vẫn cố định trong gần 60 năm qua, không có sự gia tăng đáng kể cho đến năm 2004, và từ năm đó cũng chỉ tăng nhỏ giọt.

Chúng ta bắt đầu chương này bằng cách xem xét *thặng dư tiêu dùng*, lợi ích từ việc có thể mua một hàng hóa hoặc dịch vụ. Sau đó chúng ta sẽ xem xét một thước đo tương ứng, *thặng dư sản xuất*, thể hiện lợi ích người bán nhận được từ việc bán hàng hóa. Chúng ta tiếp tục xem xét điều gì xảy ra khi các chính phủ cố gắng kiểm soát giá cả trong một thị trường cạnh tranh. Mức giá thị trường có thể ở dưới mức cân bằng, như việc đặt ra một *mức giá trần* cho kiểm soát tiền thuê nhà. Hoặc mức giá này cũng có thể cao hơn mức cân bằng, là một *mức giá sàn*, ví dụ như mức lương tối thiểu được trả cho công nhân ở nhiều quốc gia. Sau đó chúng ta chuyển sang các chương trình như giấy phép taxi, cố gắng kiểm soát lượng hàng hóa mua bán.

Thặng dư tiêu dùng và Đường cầu

Thị trường "sách giáo khoa đã qua sử dụng" là một ngành kinh doanh lớn xét theo doanh số: vài tỷ USD mỗi năm. Quan trọng hơn, đó là một điểm khởi đầu thuận tiện cho việc phát triển các khái niệm về thặng dư tiêu dùng (consumer surplus) và thặng dư sản xuất (producer surplus). Chúng ta sẽ sử dụng các khái niệm về thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất để hiểu một cách chính xác rằng người mua và người bán được hưởng lợi như thế nào từ một thị trường cạnh tranh và lợi ích đó lớn đến đâu. Ngoài ra, các khái niệm này đóng vai trò quan trọng trong việc phân tích những gì xảy ra khi thị trường cạnh tranh không hoạt động tốt hoặc có sự can thiệp trên thị trường.

Vậy chúng ta hãy bắt đầu bằng cách xem xét thị trường sách giáo khoa đã qua sử dụng, bắt đầu với người mua. Như chúng ta sẽ thấy ngay sau đây, điểm mấu chốt là đường cầu được bắt nguồn từ *thị hiếu* hoặc *sở thích* của họ — và những sở thích đó cũng xác định mức độ lợi ích của họ từ cơ hội mua sách cũ.

Mức giá sẵn lòng chi trả và đường cầu

Mức giá sẵn lòng chi trả của một người mua tiềm năng là mức tối đa mà người đó sẽ trả khi mua hàng hóa.

Một quyển sách đã qua sử dụng không tốt như một quyển sách mới — nó có thể bị nhăn và có vết ố, có những phần ghi chú của người khác, và có thể không được cập nhật đầy đủ. Điều này làm phiền bạn tới đâu là phụ thuộc vào lựa chọn của bạn. Một số người mua tiềm năng muốn mua sách đã qua sử dụng ngay cả khi nó chỉ rẻ hơn một ít so với sách mới, nhưng những người khác sẽ chỉ mua sách cũ nếu giá rẻ hơn đáng kể.

Chúng ta sẽ định nghĩa **mức giá sẵn lòng chi trả (willingness to pay)** của một người mua tiềm năng là mức tối đa mà người đó sẽ trả khi mua hàng hóa (trong trường hợp này, hàng hóa là một quyển sách đã qua sử dụng). Một cá nhân sẽ không mua sách nếu chi phí nhiều hơn số tiền này, nhưng rất vui lòng mua nếu chi phí thấp hơn. Nếu giá bằng đúng mức giá sẵn lòng chi trả của một cá nhân thì không có gì khác biệt giữa việc mua hay không mua. Để đơn giản, chúng ta giả định cá nhân đó mua hàng hóa trong trường hợp này.

Bảng 4-1 thể hiện 5 người mua tiềm năng muốn mua một quyển sách đã qua sử dụng (giá sách mới nguyên là 100 USD), được liệt kê theo thứ tự mức giá sẵn lòng chi trả. Một trường hợp cực đoan là Aleisha, người sẽ mua một quyển sách đã qua sử dụng ngay cả khi giá cao tới 59 USD. Brad ít sẵn sàng mua sách đã qua sử dụng hơn và sẽ chỉ mua nếu giá là 45 USD hoặc thấp hơn. Claudia chỉ sẵn lòng chi trả 35 USD; Darren chỉ có 25 USD. Và Edwina, người thực sự không thích ý tưởng mua một quyển sách đã qua sử dụng, sẽ chỉ mua nếu chi phí không quá 10 USD!

Có bao nhiêu người trong số 5 sinh viên này sẽ thực sự mua một quyển sách đã qua sử dụng? Điều đó phụ thuộc vào giá. Nếu giá của một quyển sách đã qua sử dụng là 55 USD thì chỉ có Aleisha mua một quyển sách; nếu giá là 40 USD thì Aleisha và Brad đều mua sách cũ v.v... Như vậy, thông tin trong bảng về mức giá sẵn lòng chi trả cũng xác định *bảng nhu cầu* cho sách đã qua sử dụng.

BẢNG 4-1 Thặng dư tiêu dùng khi giá của một quyển sách đã qua sử dụng là 30 USD

Người mua tiềm năng	Mức giá sẵn lòng chi trả (USD)	Mức giá đã trả (USD)	Thặng dư tiêu dùng cá nhân = Mức giá sẵn lòng chi trả - Mức giá đã trả (USD)
Aleisha	$59	$30	$29
Brad	45	30	15
Claudia	35	30	5
Darren	25	—	—
Edwina	10	—	—
Tất cả người mua			**Tổng thặng dư tiêu dùng = $49**

Mức giá sẵn lòng chi trả và thặng dư tiêu dùng

Giả định rằng tiệm sách bán cuốn sách đã qua sử dụng đó với giá 30 USD. Trong trường hợp đó Aleisha, Brad, và Claudia sẽ mua sách. Họ có lợi từ việc mua sách không, và nếu có thì là bao nhiêu?

Câu trả lời, cũng được thể hiện trong Bảng 4-1, là mỗi sinh viên mua sách đều có lợi ích, nhưng số tiền thu được là khác nhau.

Aleisha sẵn sàng trả 59 USD, vì vậy lợi ích ròng của cô ấy là 59 USD - 30 USD = 29 USD. Brad sẵn sàng trả 45 USD, vì vậy, lợi ích ròng của anh ấy là 45 USD - 30 USD = 15 USD. Claudia đã sẵn sàng trả 35 USD, vì vậy, lợi ích ròng của cô ấy là 35 USD - 30 USD = 5 USD. Tuy nhiên, Darren và Edwina không sẵn lòng mua một quyển sách đã qua sử dụng với giá 30 USD, vì vậy họ không có lợi ích, cũng không bị thiệt hại.

Lợi ích ròng mà người mua đạt được từ việc mua hàng hóa được gọi là **thặng dư tiêu dùng cá nhân (individual consumer surplus)** của người mua đó. Những gì chúng ta học được từ ví dụ này là bất cứ khi nào người mua phải trả giá thấp hơn mức giá sẵn lòng chi trả thì người mua đã đạt được một số thặng dư tiêu dùng cá nhân.

Tổng tất cả thặng dư tiêu dùng cá nhân đạt được bởi tất cả người mua một hàng hóa được gọi là **tổng thặng dư tiêu dùng (total consumer surplus)** trên thị trường. Trong Bảng 4-1, đó là tổng thặng dư tiêu dùng cá nhân mà Aleisha, Brad và Claudia đạt được: 29 + 15 + 5 = 49 USD.

Các nhà kinh tế học thường sử dụng thuật ngữ **thặng dư tiêu dùng (consumer surplus)** để chỉ cả thặng dư tiêu dùng cá nhân và tổng thặng dư tiêu dùng. Chúng ta sẽ tuân theo quy tắc này; trong từng trường hợp sẽ luôn chỉ rõ rằng đang đề cập đến thặng dư tiêu dùng đạt được bởi một cá nhân hoặc bởi tất cả người mua.

Tổng thặng dư tiêu dùng có thể được minh họa bằng đồ thị. Như đã thấy trong Chương 3, chúng ta có thể sử dụng bảng nhu cầu để vẽ đường cầu thị trường như trong Hình 4-1. Vì chúng ta chỉ xem xét một số lượng nhỏ người tiêu dùng, nên đường này nhìn không giống như các đường cầu trơn tru của Chương 3, nơi các thị trường có hàng trăm hoặc hàng nghìn người tiêu dùng.

Đường cầu này được chia bậc, với các phân đoạn ngang và dọc xen kẽ. Mỗi phân đoạn ngang, hay mỗi bậc, tương ứng với khả năng chi trả của một người mua tiềm năng. Mỗi bậc trong đường cầu đó có chiều rộng là một quyển sách và đại diện cho một người tiêu dùng. Ví dụ như chiều cao bậc của Aleisha là 59 USD, mức giá sẵn lòng chi trả của cô ấy. Bậc này tạo thành đỉnh của một hình chữ nhật, với đáy là 30 USD — mức giá mà cô ấy thực sự trả cho một quyển sách. Diện tích hình chữ nhật của Aleisha là (59 USD – 30 USD) × 1 = 29 USD, là thặng dư tiêu dùng của cô ấy khi mua một quyển sách với giá 30 USD. Vì vậy, thặng dư tiêu dùng cá nhân mà Aleisha có được là *diện tích hình chữ nhật* được thể hiện trong hình 4-1.

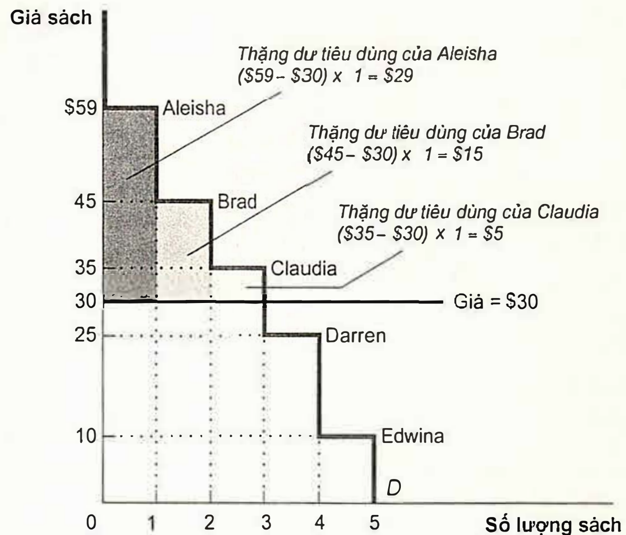
Thặng dư tiêu dùng cá nhân là lợi ích ròng mà người mua đạt được từ việc mua một hàng hóa, là chênh lệch giữa mức giá sẵn lòng chi trả và mức gia thực sự phải trả.

Tổng thặng dư tiêu dùng là tổng số của tất cả thặng dư tiêu dùng cá nhân, của tất cả người mua, với một hàng hóa trên thị trường.

Thuật ngữ **thặng dư tiêu dùng** dùng để chỉ cả thặng dư tiêu dùng cá nhân và tổng thặng dư tiêu dùng.

HÌNH 4-1 Thặng dư tiêu dùng trong thị trường "sách giáo khoa đã qua sử dụng"

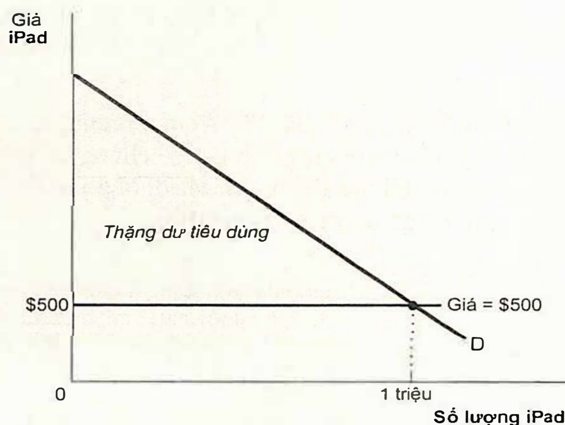
Ở mức giá 30 USD, Aleisha, Brad và Claudia mỗi người mua một quyển sách, nhưng Darren và Edwina thì không. Aleisha, Brad và Claudia nhận được thặng dư tiêu dùng cá nhân bằng mức chênh lệch giữa mức giá sẵn lòng chi trả và giá phải trả, được minh họa bởi diện tích của các hình chữ nhật tương ứng với từng người. Mức giá mà Darren và Edwina sẵn sàng trả thấp hơn 30 USD, vì vậy họ không muốn mua sách cũ trên thị trường này; và do đó không nhận được thặng dư tiêu dùng. Tổng thặng dư tiêu dùng tương đương với toàn bộ khu vực được tô đậm – là tổng số của thặng dư tiêu dùng cá nhân của Aleisha, Brad và Claudia — tức là 29 USD + 15 USD + 5 USD = 49 USD.



Ngoài Aleisha, Brad và Claudia cũng mua một quyển sách khi giá là 30 USD. Giống như Aleisha, họ cũng được hưởng lợi từ việc mua hàng, mặc dù không nhiều, vì họ có mức giá sẵn lòng chi trả thấp hơn. Hình 4-1 cũng thể hiện thặng dư tiêu dùng mà Brad và Claudia đạt được; một lần nữa, phần này có thể được đo bằng diện tích các hình chữ nhật thích hợp. Darren và Edwina, vì họ không mua sách với giá 30 USD, nên không nhận được thặng dư tiêu dùng.

Tổng thặng dư tiêu dùng đạt được trong thị trường này là tổng các thặng dư tiêu dùng cá nhân mà Aleisha, Brad và Claudia nhận được. Vì vậy, tổng thặng dư tiêu dùng bằng với tổng diện tích của ba hình chữ nhật - toàn bộ phần được tô đậm trong Hình 4-1. Nói cách khác, tổng thặng dư tiêu dùng bằng phần diện tích nằm dưới đường cầu và nằm trên giá.

HÌNH 4-2 Thặng dư tiêu dùng



Đường cầu iPad trơn tru vì có rất nhiều khách hàng tiềm năng. Với mức giá 500 USD, lượng cầu iPad là 1 triệu chiếc. Thặng dư tiêu dùng ở mức giá này bằng với khu vực được tô đậm: khu vực bên dưới đường cầu nhưng nằm bên trên giá. Đây là tổng lợi ích ròng mà người tiêu dùng nhận được từ việc mua và tiêu dùng iPad khi giá là 500 USD.

Hình 4-1 minh họa nguyên tắc chung sau đây: *tổng thặng dư tiêu dùng từ việc mua hàng ở một mức giá nhất định bằng với diện tích nằm bên dưới đường cầu nhưng nằm trên giá.* Nguyên tắc này đúng bất kể số lượng người tiêu dùng là bao nhiêu.

Khi chúng ta xem xét các thị trường lớn, đồ thị này trở nên cực kỳ hữu ích. Ví dụ như xem xét doanh số bán iPad cho hàng triệu người tiêu dùng tiềm năng. Mỗi người mua tiềm năng đều có mức giá tối đa mà họ sẵn sàng chi trả. Khi có rất nhiều người mua tiềm năng, đường cầu sẽ "trơn tru" như minh họa trong Hình 4-2.

Giả sử rằng ở mức giá 500 USD, có 1 triệu chiếc iPad được mua bán. Người tiêu dùng nhận được bao nhiêu lợi ích từ việc có thể mua 1 triệu chiếc iPad

đó? Chúng ta có thể trả lời câu hỏi đó bằng cách tính toán thặng dư tiêu dùng của từng người mua riêng lẻ và sau đó cộng lại để ra tổng số. Nhưng việc xem xét hình 4-2 và sử dụng thực tế là tổng thặng dư tiêu dùng bằng với diện tích phần tô đậm sẽ dễ dàng hơn nhiều. Như trong ví dụ ban đầu của chúng ta, thặng dư tiêu dùng bằng diện tích của phần nằm dưới đường cầu nhưng ở phía trên giá. (Để nhớ lại cách tính diện tích của một tam giác vuông, hãy xem phụ lục Chương 2).

Thặng dư sản xuất và đường cung

Cũng như một số người mua sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho món hàng, cao hơn giá mua thực sự, thì một số người bán cũng sẽ sẵn sàng bán với giá thấp hơn giá thực tế mà họ nhận được. Vì vậy, cũng giống như người tiêu dùng nhận được thặng dư tiêu dùng trong một thị trường mua hàng, cũng có những nhà sản xuất nhận được thặng dư sản xuất từ việc bán hàng trên thị trường.

Chi phí và thặng dư sản xuất

Hãy xem xét một nhóm sinh viên, là những người bán sách giáo khoa đã qua sử dụng tiềm năng. Vì họ có lựa chọn khác nhau, nên những người bán tiềm năng cũng muốn bán với những giá khác nhau. Bảng 4-2 thể hiện mức giá mà một số sinh viên khác nhau sẵn sàng bán. Andrew sẵn sàng bán sách miễn là có thể nhận được ít nhất là 5 USD; Betty sẽ không bán trừ khi cô ấy có thể nhận được ít nhất 15 USD; Carlos cũng vậy, trừ khi anh ấy có thể nhận được 25 USD; tương tự với Donna 35 USD và Engelbert 45 USD.

BẢNG 4-2 Thặng dư sản xuất khi giá một quyển sách đã qua sử dụng là $30

Người bán tiềm năng	Chi phí (USD)	Mức giá đã nhận (USD)	Thặng dư sản xuất cá nhân = Mức giá đã nhận – Chi phí (USD)
Andrew	$5	$30	$25
Betty	15	30	15
Carlos	25	30	5
Donna	35	—	—
Engelbert	45	—	—
Tất cả người bán			Tổng thặng dư sản xuất = $45

Mức giá thấp nhất mà tại đó người bán tiềm năng sẵn sàng bán có một tên gọi đặc biệt trong kinh tế học là **chi phí (cost)** của người bán. Vì vậy, chi phí của Andrew là 5 USD, của Betty là 15 USD v.v. ...

Khi sử dụng thuật ngữ *chi phí*, người ta dễ nghĩ tới chi phí về tiền để sản xuất hàng hóa. Cách dùng này nghe lạ lẫm khi áp dụng cho người bán sách giáo khoa đã qua sử dụng. Các sinh viên này đâu có "sản xuất" ra sách, vì vậy họ không mất chi phí gì để bán quyển sách đó, phải không?

Có, họ vẫn tốn chi phí. Sinh viên bán một quyển sách thì sau này sẽ không còn sách đó trong bộ sưu tập cá nhân. Vì vậy, có *chi phí* cơ hội của việc bán một quyển sách giáo khoa, ngay cả khi chủ sở hữu đã hoàn thành môn học đó. Và hãy nhớ rằng một trong những nguyên tắc cơ bản của kinh tế học là thước đo chi phí thực sự khi làm một việc gì đó luôn là *chi phí cơ hội* của nó. Nghĩa là chi phí thực sự của một việc là những gì bạn phải từ bỏ để có được nó.

Vì vậy, kinh tế học phải xem mức giá tối thiểu mà tại đó có người bán một hàng hóa là "chi phí" của việc bán hàng hóa đó, ngay cả khi người đó không hề bỏ tiền ra! Tất nhiên, ở hầu hết các thị trường trong thế giới thực, người bán cũng là người sản xuất hàng hóa và do đó đã chi tiền để có hàng hóa mà bán. Trong trường hợp này, chi phí bán hàng *bao gồm* chi phí tiền tệ, nhưng cũng có thể bao gồm các chi phí cơ hội khác.

Chi phí của người bán là mức giá thấp nhất mà tại đó người bán sẵn sàng bán một hàng hóa nào đó.

Thặng dư sản xuất cá nhân là lợi ích ròng mà người bán đạt được từ việc bán một hàng hóa, là chênh lệch giữa mức giá nhận được và chi phí của người bán đó.

Tổng thặng dư sản xuất là tổng số của tất cả thặng dư sản xuất cá nhân, của tất cả người bán, với một hàng hóa trên thị trường.

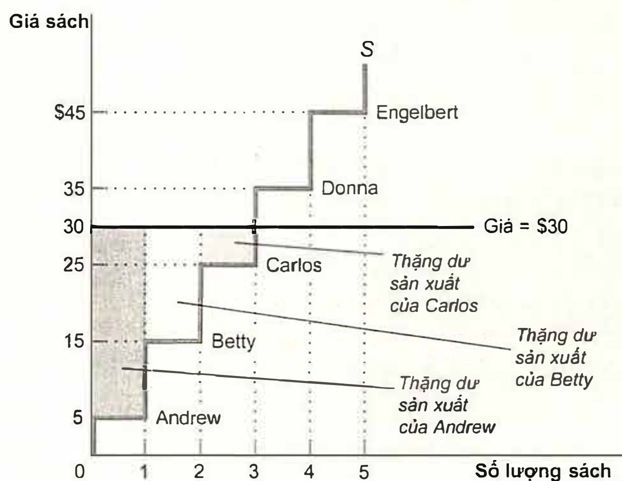
Thuật ngữ **thặng dư sản xuất** dùng để chỉ cả thặng dư sản xuất cá nhân và tổng thặng dư sản xuất.

Quay trở lại ví dụ, giả sử Andrew bán sách với giá 30 USD. Rõ ràng anh ấy đã có lợi ích từ giao dịch: anh ấy sẵn sàng bán chỉ với 5 USD, vì vậy anh ấy đã kiếm được 25 USD. Lợi ích ròng này là sự chênh lệch giữa giá mà anh ấy thực sự nhận được và chi phí của anh ấy, cũng chính là mức giá tối thiểu mà anh ấy sẵn sàng bán. Phần lợi ích đó được gọi là **thặng dư sản xuất cá nhân (individual producer surplus)**.

Như với thặng dư tiêu dùng, chúng ta có thể cộng thặng dư sản xuất cá nhân của những người bán để tính **tổng thặng dư sản xuất (total producer surplus)**, là tổng số các lợi ích ròng của tất cả người bán trên thị trường. Các nhà kinh tế học sử dụng thuật ngữ **thặng dư sản xuất (producer surplus)** để chỉ cả tổng thặng dư sản xuất và thặng dư sản xuất cá nhân. Bảng 4-2 thể hiện lợi ích ròng của mỗi sinh viên bán một quyển sách đã qua sử dụng với giá 30 USD: 25 USD cho Andrew, 15 USD cho Betty và 5 USD cho Carlos. Tổng thặng dư sản xuất trong ví dụ này là 25 + 15 + 5 = 45 USD.

HÌNH 4-3 Thặng dư sản xuất trong thị trường "sách giáo khoa đã qua sử dụng"

Ở mức giá 30 USD, Andrew, Betty và Carlos mỗi người sẽ bán một quyển sách, nhưng Donna và Engelbert thì không. Andrew, Betty và Carlos nhận được thặng dư sản xuất cá nhân - là mức chênh lệch giữa giá bán và chi phí của họ - được minh họa ở đây bằng các hình chữ nhật được tô đậm. Donna và Engelbert mỗi người đều có chi phí lớn hơn 30 USD, vì vậy họ không muốn bán sách và do đó không nhận được thặng dư sản xuất. Tổng thặng dư sản xuất được tính bởi toàn bộ khu vực được tô đậm, là tổng số của thặng dư sản xuất cá nhân Andrew, Betty và Carlos, tức là 25 + 15 + 5 = 45 USD.



Cũng như thặng dư tiêu dùng, thặng dư sản xuất mà những người bán sách nhận được cũng có thể được biểu diễn bằng đồ thị. Cũng như việc vẽ đường cầu từ mức giá sẵn lòng chi trả của nhiều người tiêu dùng khác nhau, trước tiên chúng ta vẽ đường cung từ chi phí của các nhà sản xuất khác nhau. Đường hình bậc thang trong Hình 4-3 thể hiện đường cung theo chi phí thể hiện trong Bảng 4-2. Mỗi bậc trong đường cung đó có chiều rộng bằng một quyển sách và đại diện cho một người bán. Chiều cao bậc của Andrew là 5 USD, là chi phí của anh ấy. Bậc này tạo thành đáy của hình chữ nhật, còn phía trên là mức 30 USD, là mức giá mà anh ấy thật sự nhận được khi bán quyển sách. Diện tích của hình chữ nhật này, (30 USD – 5 USD) × 1 = 25 USD, là thặng dư sản xuất của anh ấy. Vì vậy, thặng dư sản xuất mà Andrew thu được từ việc bán sách là *diện tích hình chữ nhật* ở phía xa bên trái trong hình.

Giả sử rằng nhà sách của trường sẵn sàng mua tất cả các quyển sách đã qua sử dụng mà sinh viên sẵn sàng bán với giá 30 USD. Khi đó, ngoài Andrew, có thêm Betty và Carlos cũng sẽ bán sách. Họ cũng sẽ được hưởng lợi từ việc bán sách, mặc dù không nhiều như Andrew, vì họ có chi phí cao hơn. Như chúng ta đã thấy, Andrew nhận được 25 USD. Betty nhận được số tiền nhỏ hơn: vì chi phí của cô là 15 USD, cô chỉ nhận được 15 USD. Carlos thậm chí còn ít hơn, chỉ có 5 USD.

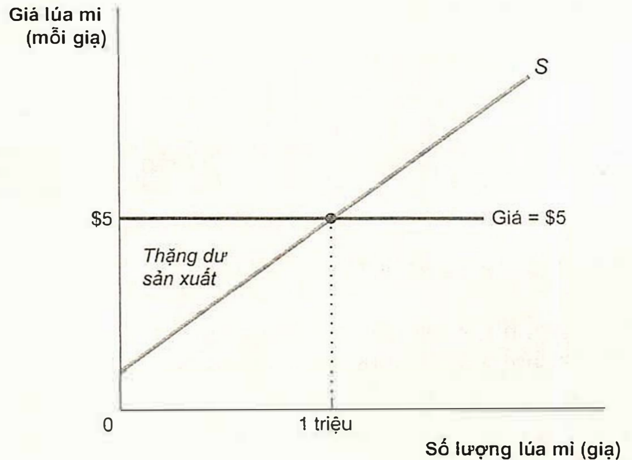
Một lần nữa, cũng giống như thặng dư tiêu dùng, chúng ta có một quy tắc chung để xác định tổng thặng dư sản xuất từ doanh số của một hàng hóa: *Tổng thặng dư sản xuất từ việc bán một hàng hóa với một mức giá nhất định là khu vực phía trên đường cung và phía dưới mức giá đó.*

Quy tắc này áp dụng cho cả hai ví dụ: một là Hình 4-3, khi chỉ có vài nhà sản xuất và đường cung hình bậc thang, và hai là các ví dụ thực tế hơn, với nhiều nhà sản xuất, và đường cung ít nhiều "trơn tru" hơn.

Ví dụ như hãy xem xét việc cung cấp lúa mì. Hình 4-4 thể hiện thặng dư sản xuất phụ thuộc vào mức giá mỗi giạ lúa mì. Giả định giá là 5 USD/giạ và nông dân cung cấp 1 triệu giạ. Lợi nhuận của nông dân khi bán lúa mì với giá 5 USD là bao nhiêu? Thặng dư sản xuất của họ tương đương với khu vực tô đậm trong hình - khu vực phía trên đường cung nhưng thấp hơn giá 5 USD/giạ.

HÌNH 4-4 **Thặng dư sản xuất**

Đây là đường cung lúa mì. Với mức giá 5 USD/giạ, nông dân cung cấp 1 triệu giạ. Thặng dư sản xuất ở mức giá này bằng với khu vực được tô đậm: ở phía trên đường cung nhưng thấp hơn giá. Đây là tổng lợi nhuận của nhà sản xuất - là các nông dân trong trường hợp này - từ việc cung cấp sản phẩm khi giá là 5 USD.

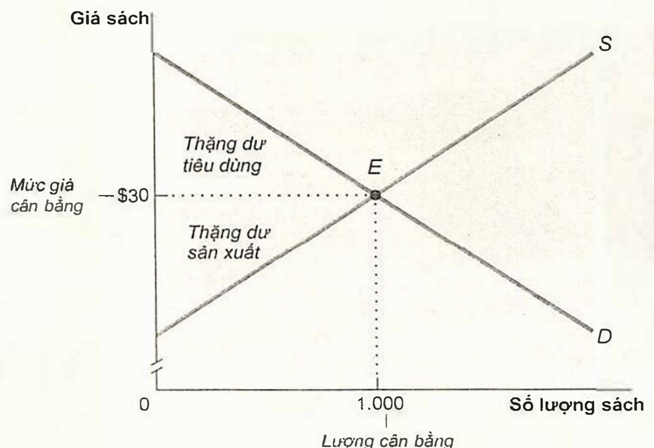


Lợi nhuận từ thương mại

Chúng ta hãy quay lại thị trường sách giáo khoa đã qua sử dụng, nhưng bây giờ xem xét một thị trường lớn hơn nhiều, ví dụ như thị trường tại một đại học công lập lớn. Có nhiều người mua và người bán tiềm năng, vì vậy đây là thị trường cạnh tranh. Chúng ta hãy xếp những sinh viên mới nhập học là những người mua sách tiềm năng theo thứ tự mức giá sẵn lòng chi trả, để sinh viên có mức giá sẵn lòng chi trả cao nhất là người mua tiềm năng số 1, sinh viên có mức giá sẵn lòng chi trả cao tiếp theo là người mua số 2 v.v... Sau đó, chúng ta có thể sử dụng mức giá sẵn lòng chi trả của họ vẽ được đường cầu như hình 4-5.

HÌNH 4-5 **Tổng thặng dư**

Trong thị trường sách giáo khoa đã qua sử dụng, mức giá cân bằng là 30 USD và lượng cân bằng là 1.000 quyển sách. Thặng dư tiêu dùng là khu vực màu xanh, ở phía dưới đường cầu nhưng nằm trên giá. Thặng dư sản xuất là khu vực màu đỏ, ở phía trên đường cung nhưng thấp hơn giá. Tổng khu vực màu xanh và màu đỏ là tổng thặng dư, đó là tổng lợi ích cho xã hội từ việc sản xuất và tiêu thụ hàng hóa.



Tổng thặng dư được tạo ra trong một thị trường là tổng số của các lợi ích ròng mà người mua và người bán thu được từ việc trao đổi (mua bán) trên thị trường đó. Đây chính là tổng của thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất.

Tương tự, chúng ta có thể xếp thứ tự các sinh viên sắp tốt nghiệp, là những người bán sách tiềm năng, theo chi phí của họ - bắt đầu bằng sinh viên có chi phí thấp nhất, sau đó là sinh viên có chi phí thấp tiếp theo v.v... để vẽ được đường cung như minh họa trong Hình 4-5.

Khi đó, thị trường đạt trạng thái cân bằng với mức giá 30 USD và 1.000 quyển sách được mua bán ở mức giá đó. Hai hình tam giác được tô đậm thể hiện thặng dư tiêu dùng (màu xanh) và thặng dư sản xuất (màu đỏ) được tạo ra bởi thị trường này. Tổng thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất được gọi là **tổng thặng dư (total surplus)** được tạo ra trong một thị trường.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Xin vui lòng nhận chìa khóa

irbnb thực sự được sinh ra từ một... bài toán", người đồng sáng lập Joe Gebbia cho biết. "Chúng tôi đã nghỉ việc để lập công ty riêng, và chủ nhà đã tăng tiền thuê vượt quá khả năng của chúng tôi. Vì vậy chúng tôi có một bài toán cần giải! Trùng hợp làm sao, ngay cuối tuần đó, một hội thảo của các nhà thiết kế ở San Francisco đã khiến tất cả khách sạn trong thành phố kín phòng. Chúng tôi đã kết nối những điều đó với nhau. Chúng tôi có không gian trống trong căn hộ của mình. Và dịch vụ nhà trọ du lịch Airbnb (air bed-and-breakfast) đã xuất hiện".

Từ tình huống "cái khó ló cái khôn" nói trên, đã ra đời một công ty hiện kết nối hơn nửa triệu nhà cho thuê ngắn hạn tại hơn 34.000 thành phố và 192 quốc gia. Airbnb là nhà cung cấp nổi tiếng và thành công nhất của cái được gọi là "nền kinh tế chia sẻ" hiện nay: các công ty cung cấp một thị trường mà mọi người có thể chia sẻ việc sử dụng hàng hóa. Và có rất nhiều công ty khác: Relay-Rides và Getaround cho phép bạn thuê xe hơi từ chủ sở hữu, Boatbound tạo điều kiện cho thuê thuyền, không gian văn phòng Desktime, cho thuê chỗ đậu xe ParkAtMyHouse. SnapGoods cho phép mọi người mượn công cụ sửa chữa từ những người sống lân cận hoặc trên mạng xã hội...

Điều gì thúc đẩy tất cả những sự chia sẻ này? Đó không phải là hành động vị tha bộc phát, mà tất cả chỉ đơn thuần vì... tiền. Nếu có những tài nguyên chưa sử dụng và bỏ không, tại sao bạn không kiếm tiền bằng cách cho người khác thuê? Như Judith Chevalier, một nhà kinh tế học tại Trường Quản lý Yale, đã nói: "Các công ty này cho phép bạn vắt kiệt thêm một chút giá trị của những hàng hóa bỏ không". Và việc tạo ra nhiều thặng dư hơn một chút từ tài sản giúp sử dụng các tài nguyên này hiệu quả hơn. Vậy tại sao lại là thời điểm này? Rõ ràng là vì giờ đây nhu cầu của mọi người có thể dễ dàng được kết hợp trực tuyến. Kết quả là, như Arun Sundararajan, một giáo sư tại Trường Kinh doanh Stern NYU, đã nói: "Điều đó làm cho mọi người có thể suy nghĩ lại về cách tiêu dùng".



Justin Sullivan/Getty Images

Các chủ sở hữu sử dụng thị trường như Airbnb để chuyển các nguồn lực không sử dụng thành tiền.

KIỂM TRA KIẾN THỨC 4-1

1. Hai người tiêu dùng, Casey và Josey, muốn ăn trưa với món ớt jalapeno nhồi phô mai. Có hai nhà sản xuất món này là Cara và Jamie. Bảng sau đây thể hiện mức giá sẵn lòng chi trả của người tiêu dùng và chi phí của nhà sản xuất. Lưu ý rằng người tiêu dùng và nhà sản xuất trong thị trường này không sẵn sàng tiêu thụ hoặc sản xuất nhiều hơn 4 trái ớt ở bất kỳ mức giá nào.

Số lượng ớt	Mức giá sẵn lòng chi trả của Casey (USD)	Mức giá sẵn lòng chi trả của Josey (USD)	Chi phí của Cara (USD)	Chi phí của Jamie (USD)
Trái ớt thứ 1	0,9	0,8	0,1	0,3
Trái ớt thứ 2	0,7	0,6	0,1	0,5
Trái ớt thứ 3	0,5	0,4	0,4	0,7
Trái ớt thứ 4	0,3	0,3	0,6	0,9

a. Hãy sử dụng bảng trên để xây dựng bảng nhu cầu và bảng cung ứng với các mức giá 0 USD, 0,1 USD... cho đến 0,9 USD.

b. Tìm giá cân bằng và lượng cân bằng trên thị trường ớt jalapeno nhồi phô mai.

c. Tìm thặng dư tiêu dùng, thặng dư sản xuất và tổng thặng dư ở trạng thái cân bằng của thị trường này.

2. Hãy cho biết 3 hành động sau đây giúp làm giảm tổng thặng dư như thế nào:

a. Josey ăn ít hơn một trái ớt và Casey ăn nhiều hơn một trái so với mức cân bằng thị trường.

b. Cara nấu ít hơn một trái ớt và Jamie nấu thêm một trái ớt so với mức cân bằng thị trường.

c. Josey ăn ít hơn một trái ớt và Cara nấu ít hơn một trái ớt so với mức cân bằng thị trường.

Đáp án ở cuối sách

- Đường cầu cho một hàng hóa được xác định bởi **mức giá sẵn lòng chi trả** của mỗi người tiêu dùng tiềm năng.
- Việc giảm giá hàng hóa giảm làm tăng **thặng dư tiêu dùng** thông qua hai kênh: lợi ích cho người tiêu dùng muốn mua hàng ở mức giá gốc và lợi ích cho người tiêu dùng được thuyết phục mua với giá thấp hơn. Việc tăng giá hàng hóa làm giảm thặng dư tiêu dùng theo cách tương tự.
- Đường cung của hàng hóa được xác định bởi **chi phí** của mỗi người bản
- Khi giá của hàng hóa tăng, **thặng dư sản xuất** tăng qua hai kênh: lợi ích của những người đã cung cấp hàng hóa ở mức giá ban đầu và lợi ích của những người bị thuyết phục để cung cấp hàng hóa theo giá cao hơn. Tương tự, giá hàng hóa giảm làm giảm thặng dư sản xuất.
- **Thặng dư tiêu dùng cá nhân** là lợi ích ròng của một người tiêu dùng cá nhân từ việc mua hàng hóa.
- **Tổng thặng dư tiêu dùng** trong một thị trường nhất định bằng diện tích nằm dưới đường cầu và nằm trên giá.
- Sự chênh lệch giữa giá và chi phi là **thặng dư sản xuất cá nhân** của người bán.
- **Tổng thặng dư sản xuất** bằng diện tích nằm trên đường cung của thị trường nhưng thấp hơn giá.
- **Tổng thặng dư** đo lường lợi nhuận từ thương mại, trao đổi trên một thị trường?

Tại sao Chính phủ kiểm soát giá

Trong Chương 3, bạn đã biết rằng thị trường *hướng đến* trạng thái cân bằng - tức là giá thị trường di chuyển đến mức mà tại đó lượng cung bằng với lượng cầu. Nhưng mức giá cân bằng này không hẳn đã làm hài lòng người mua hoặc người bán.

Trên hết, người mua luôn muốn trả ít tiền nếu có thể, và đôi khi họ có thể tạo ra những lý lẽ thuyết phục về mặt đạo đức hoặc chính trị để được trả giá thấp hơn. Ví dụ nếu cân bằng giữa cung và cầu đối với căn hộ ở một thành phố lớn dẫn đến việc một người lao động bình thường không đủ khả năng thuê nhà thì sao? Trong trường hợp đó, chính phủ có thể chịu áp lực rất lớn phải áp đặt các giới hạn về mức tiền thuê mà chủ nhà muốn đặt ra.

Các biện pháp kiểm soát giá là những hạn chế do pháp luật đặt ra về mức độ cao hay thấp của giá cả thị trường. Chúng có thể là một mức giới hạn trên, gọi là **giá trần**, hoặc mức giới hạn dưới, gọi là **giá sàn**.

Tuy nhiên, người bán luôn muốn nhận được nhiều tiền hơn, và đôi khi họ có thể tạo ra những lý lẽ rất thuyết phục về mặt đạo đức hoặc chính trị để được tính giá cao hơn. Ví dụ hãy xem xét thị trường lao động: giá một giờ lao động của công nhân chính là mức lương. Điều gì sẽ xảy ra nếu sự cân bằng cung cầu đối với các công nhân chưa lành nghề dẫn đến mức thu nhập dưới mức nghèo đói? Trong trường hợp đó, chính phủ cũng có thể chịu áp lực phải yêu cầu người sử dụng lao động trả lương *không thấp hơn* mức tối thiểu quy định.

Nói cách khác, chính phủ thường bị thôi thúc bởi các động cơ chính trị mạnh mẽ để can thiệp vào thị trường. Những nhóm lợi ích đầy quyền lực sẽ đưa ra những lý lẽ hấp dẫn để thuyết phục rằng việc chính phủ can thiệp vào thị trường theo hướng có lợi cho họ là "công bằng". Khi một chính phủ can thiệp để điều chỉnh giá, chúng ta nói rằng chính phủ áp đặt **các biện pháp kiểm soát giá (price controls)**. Các biện pháp này thường có thể là một mức giới hạn trên, gọi là **giá trần (price ceiling),** hoặc mức giới hạn dưới, gọi là **giá sàn (price floor)**.

Thật không may, không dễ để quy định thị trường phải làm gì. Như chúng ta sẽ thấy, khi một chính phủ cố gắng áp đặt giá – dù quy định thấp xuống bằng cách áp đặt giá trần hay tăng lên bằng cách áp đặt giá sàn – vẫn có các tác dụng phụ không tốt có thể dự đoán trước.

Giá trần

Ngoài việc kiểm soát tiền thuê nhà mà bạn đã đọc trong câu chuyện mở đầu, ở Mỹ ngày nay không còn nhiều mức giá trần. Nhưng đôi khi chúng đã được phổ biến rộng rãi. Giá trần thường được áp dụng trong các cuộc khủng hoảng - chiến tranh, mất mùa, thiên tai - vì những sự kiện này thường dẫn đến tăng giá đột ngột làm tổn thương nhiều người nhưng tạo ra lợi nhuận lớn cho một số ít người may mắn.

Chính phủ Mỹ đã áp đặt giá trần lên nhiều mặt hàng trong suốt thời kỳ Thế chiến II: cuộc chiến này đã làm tăng mạnh nhu cầu về nguyên liệu thô (nhôm, thép ...), và các biện pháp kiểm soát giá đã ngăn cản những người có các nguồn nguyên liệu này kiếm được lợi nhuận khổng lồ. Việc kiểm soát giá dầu được áp dụng vào năm 1973, khi các nước xuất khẩu dầu mỏ Ả Rập đưa ra lệnh cấm vận dường như có thể tạo ra lợi nhuận khổng lồ cho các công ty dầu mỏ của Mỹ. Việc kiểm soát giá được lập lại vào năm 2012 bởi chính quyền New York và New Jersey sau hậu quả của cơn bão Sandy, do tình trạng thiếu khí gas dẫn đến việc tăng giá đột ngột.

Việc kiểm soát tiền thuê nhà ở New York là một di sản của Thế chiến II: giá thuê bị áp đặt vì sản xuất thời chiến giúp kinh tế bùng nổ, làm tăng nhu cầu về căn hộ vào thời điểm mà lao động và nguyên vật liệu có thể dùng để xây nhà đã được đổ vào cuộc chiến tranh. Mặc dù hầu hết các biện pháp kiểm soát giá đã bị loại bỏ ngay sau khi chiến tranh kết thúc, mức giá trần đối với tiền thuê nhà của New York vẫn được giữ lại và dần dần mở rộng đến các tòa nhà chưa được quy định trước đây, dẫn đến một số tình huống rất lạ.

Bạn có thể thuê căn hộ một phòng ngủ ở Manhattan với thời gian thông báo khá ngắn – nếu bạn có thể và sẵn sàng trả vài nghìn USD một tháng và sống ở một khu vực ít hấp dẫn hơn. Tuy nhiên, một số người chỉ trả một phần nhỏ của số tiền này để sống trong những căn hộ tương tự, và những người khác cũng không cần phải trả nhiều tiền hơn để sống trong những căn hộ lớn hơn ở những vị trí tốt hơn.

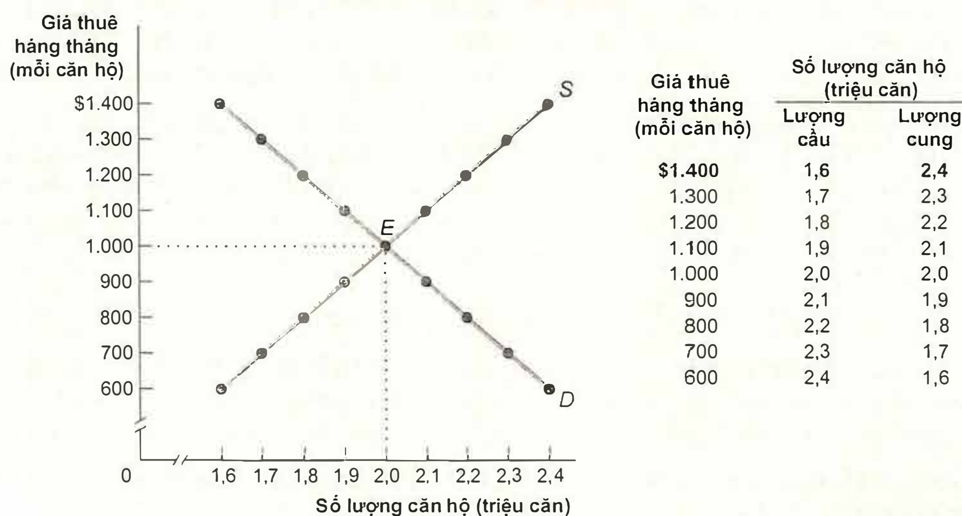
Tuy nhiên, bên cạnh việc mang đến mức giá tốt cho một số người thuê nhà, những kết quả lớn hơn của hệ thống kiểm soát tiền thuê nhà của New York là gì? Để trả lời câu hỏi này, chúng ta chuyển sang mô hình mà chúng ta đã phát triển trong Chương 3: mô hình cung cầu.

Xây dựng giá trần

Để xem điều gì có thể xảy ra khi chính phủ áp đặt giá trần lên một thị trường hiệu quả, chúng ta hãy xem Hình 4-6, thể hiện một mô hình đơn giản hóa của thị trường căn hộ ở New York.

Để đơn giản, chúng ta tưởng tượng rằng tất cả các căn hộ đều giống nhau và do đó sẽ được cho thuê cùng một mức giá, trong một thị trường không được kiểm soát *(unregulated market)*.

HÌNH 4-6 **Thị trường căn hộ khi không bị kiểm soát giá**



Giá thuê hàng tháng (mỗi căn hộ)	Số lượng căn hộ (triệu căn)	
	Lượng cầu	Lượng cung
$1.400	**1,6**	**2,4**
1.300	1,7	2,3
1.200	1,8	2,2
1.100	1,9	2,1
1.000	2,0	2,0
900	2,1	1,9
800	2,2	1,8
700	2,3	1,7
600	2,4	1,6

Khi không có sự can thiệp của chính phủ, thị trường căn hộ có trạng thái cân bằng tại điểm *E* với tiền thuê là 1.000 USD/tháng, và 2 triệu căn hộ cho thuê.

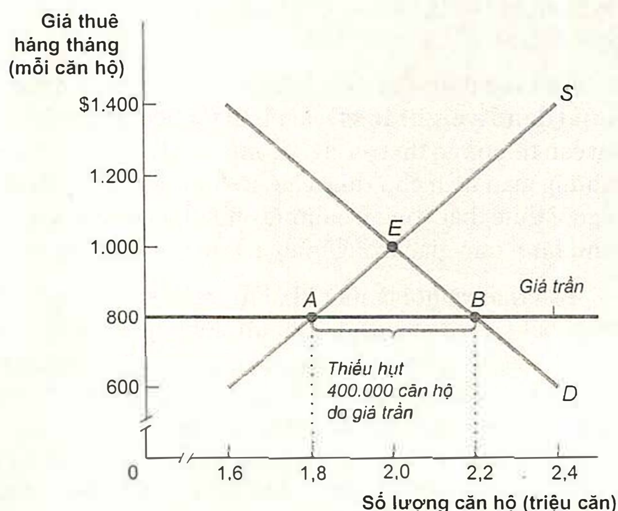
Bên phải của Hình 4-6 thể hiện bảng nhu cầu và bảng cung ứng; còn bên trái là đường cầu và đường cung. Trục hoành thể hiện số lượng căn hộ, trục tung thể hiện giá thuê hàng tháng cho mỗi căn hộ. Bạn có thể thấy rằng trong một thị trường không được kiểm soát, trạng thái cân bằng sẽ là điểm *E*: 2 triệu căn hộ sẽ được thuê với giá 1.000 USD mỗi tháng.

Bây giờ giả sử chính phủ áp đặt giá trần, hạn chế giá thuê thấp hơn mức giá cân bằng: ví dụ như không quá 800 USD.

Hình 4-7 thể hiện tác động của giá trần, được biểu thị bởi đường ngang ở mức 800 USD. Với mức giá này, chủ nhà có ít động lực cho thuê căn hộ hơn, vì vậy họ sẽ không sẵn sàng cung cấp

HÌNH 4-7 **Tác động của Giá trần**

Đường thẳng nằm ngang màu đen thể hiện mức giá trần do chính phủ áp đặt cho tiền thuê nhà là 800 USD/tháng. Mức giá trần này là giảm số lượng căn hộ cung cấp xuống còn 1,8 triệu căn ở điểm *A* và tăng lượng cầu lên 2,2 triệu căn ở điểm *B*. Điều này tạo ra sự thiếu hụt dai dẳng 400.000 căn hộ: 400.000 người muốn thuê căn hộ với giá thuê theo luật là 800 USD nhưng không thể thuê được.



nhiều căn hộ như khi mức giá là 1.000 USD. Họ sẽ chọn điểm *A* trên đường cung, tức là chỉ cung cấp 1,8 triệu căn hộ cho thuê, ít hơn 200.000 so với khi thị trường không bị kiểm soát.

Đồng thời, có nhiều người sẽ muốn thuê các căn hộ với giá 800 USD hơn so với mức giá cân bằng 1.000 USD; như thể hiện tại điểm *B* trên đường cầu, với số tiền thuê hàng tháng là 800 USD thì lượng cầu tăng lên 2,2 triệu căn hộ, cao hơn 200.000 so với thị trường không được kiểm soát và hơn 400.000 so với số căn hộ cho thuê trên thực tế ở mức giá 800 USD. Vì vậy, bây giờ có một sự thiếu hụt về nhà cho thuê: ở mức giá đó, 400.000 người muốn thuê không tìm được chỗ để thuê.

Phải chăng giá trần luôn gây ra thiếu hụt? Câu trả lời là không. Nếu giá trần được đặt cao hơn giá cân bằng, thì nó sẽ không có tác động gì cả. Giả sử rằng mức giá cho thuê cân bằng là 1.000 USD/tháng và chính quyền thành phố đặt giá trần 1.200 USD. Khi đó, ai cần quan tâm đến giá trần? Trong trường hợp này, giá trần sẽ không bị *ràng buộc* – nó không thực sự ảnh hưởng đến hành vi của thị trường - và nó sẽ không gây ra tác động gì.

Giá trần gây ra sự không hiệu quả như thế nào

Sự thiếu hụt nhà ở thể hiện trong Hình 4-7 không chỉ đơn giản là gây phiền nhiễu. Giống như bất kỳ sự thiếu hụt nào do kiểm soát giá gây ra, nó có thể gây hại nghiêm trọng vì nó dẫn đến sự không hiệu quả (inefficiency). Nói cách khác, có những lợi ích từ việc giao dịch đã không được hình thành.

Kiểm soát giá cho thuê nhà, giống như tất cả các mức giá trần, tạo ra sự không hiệu quả theo ít nhất 4 cách khác nhau.

1. Làm giảm số lượng căn hộ cho thuê dưới mức hiệu quả.
2. Thường dẫn đến việc phân bổ căn hộ không hiệu quả giữa những người thuê nhà tiềm năng.
3. Dẫn đến lãng phí thời gian và công sức khi mọi người tìm kiếm căn hộ.
4. Khiến cho các chủ nhà để các căn hộ với chất lượng hoặc điều kiện thấp một cách không hiệu quả.

Ngoài việc không hiệu quả, giá trần còn làm phát sinh hành vi bất hợp pháp khi mọi người cố gắng phá vỡ chúng.

Bây giờ chúng ta sẽ xem xét từng điểm thiếu hiệu quả gây ra bởi giá trần.

Số lượng thấp một cách không hiệu quả. Vì việc kiểm soát giá thuê nhà làm giảm lượng cung căn hộ, nên chúng cũng làm giảm số lượng căn hộ được thuê.

Hình 4-8 thể hiện hàm ý của tổng thặng dư. Hãy nhớ lại rằng tổng thặng dư là tổng của khu vực phía trên đường cung và dưới đường cầu. Nếu hiệu quả duy nhất của việc kiểm soát tiền thuê nhà là giảm số lượng căn hộ cho thuê, nó sẽ khiến thặng dư mất đi một phần bằng diện tích hình tam giác được tô đậm trong hình.

Khu vực được đại diện bởi tam giác đó có tên gọi đặc biệt trong kinh tế học, đó là **tổn thất xã hội (deadweight loss)**: là phần thặng dư mất đi liên quan đến các giao dịch không còn xảy ra do sự can thiệp vào thị trường. Trong ví dụ này, tổn thất xã hội là khoản thặng dư mất đi liên quan đến những giao dịch cho thuê căn hộ không còn xảy ra do giá trần, là thiệt hại phải chịu bởi cả những người thuê thất vọng và những chủ nhà bực bội. Các nhà kinh tế học thường gọi các tam giác giống như hình tam giác trong hình 4-8 là *hình tam giác tổn thất xã hội.*

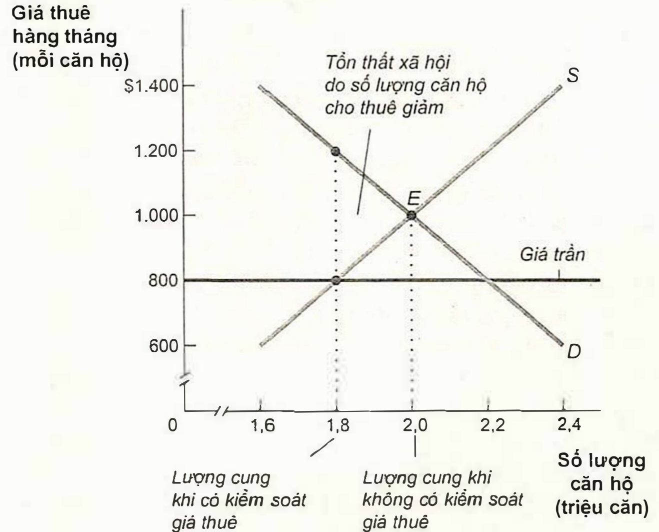
Tổn thất xã hội là một khái niệm then chốt trong kinh tế học, là khái niệm mà chúng ta sẽ gặp phải bất cứ khi nào có một hành động hoặc chính sách khiến giảm lượng giao dịch xuống dưới số lượng cân bằng hiệu quả của thị trường. Quan trọng là nhận ra rằng tổn thất xã hội là *thiệt hại đối với xã hội*, là thặng dư mất đi mà không chuyển sang cho ai. Nó không giống như thặng dư thiệt hại của một người mà sau đó được tích lũy thành lợi ích cho một người khác, là những gì mà một nhà kinh tế học sẽ gọi là *chuyển giao* thặng dư từ người này sang người khác. Ví dụ để xem giá trần có thể tạo ra tổn thất tổn thất xã hội cũng như chuyển giao thặng dư giữa người thuê nhà và chủ nhà như thế nào, hãy xem phần “Cho những ai còn thắc mắc” sau đây.

Tổn thất xã hội không phải là điều thiếu hiệu quả duy nhất phát sinh từ giá trần. Những điều thiếu hiệu quả do việc kiểm soát tiền thuê tạo ra không chỉ là giảm số căn hộ cho thuê xuống. Những việc bổ sung này – như phân bổ người tiêu dùng không hiệu quả, lãng phí tài nguyên và chất lượng thấp không hiệu quả - dẫn đến thặng dư bị thiệt hại vượt quá mức tổn thất xã hội.

Tổn thất xã hội là phần tổng thặng dư mất đi, xảy ra khi một hành động hay chính sách làm giảm số lượng giao dịch xuống dưới số lượng cân bằng hiệu quả của thị trường

HÌNH 4-8 **Giá trần gây ra số lượng thấp một cách không hiệu quả**

Giá trần làm giảm lượng cung xuống dưới lượng cân bằng thị trường, dẫn đến tổn thất xã hội. Diện tích của hình tam giác tô đậm tương ứng với tổng thặng dư bị mất do với số lượng giao dịch thấp một cách không hiệu quả.



Phân bổ cho người tiêu dùng một cách không hiệu quả. Việc kiểm soát tiền thuê không chỉ dẫn đến việc có ít căn hộ cho thuê hơn. Nó còn có thể dẫn đến việc phân bổ sai các căn hộ có sẵn: những người rất cần chỗ ở có thể không tìm được căn hộ, trong khi những người có nhu cầu ít cấp bách hơn lại chiếm được một chỗ.

Trong trường hợp thể hiện ở Hình 4-7, có 2,2 triệu người muốn thuê một căn hộ với giá 800 USD mỗi tháng, nhưng chỉ có 1,8 triệu căn hộ có sẵn. Trong số 2,2 triệu người đang tìm kiếm một căn hộ, một số người rất muốn có chỗ ở và sẵn sàng trả giá cao để có được nó. Những người khác có nhu cầu ít cấp thiết hơn và chỉ sẵn sàng trả giá thấp, có lẽ vì họ còn có các phương án nhà ở thay thế khác.

Việc phân bổ căn hộ hiệu quả sẽ phản ánh những khác biệt này: những người thực sự muốn có một căn hộ sẽ nhận được chỗ ở và những người không quá lo lắng tìm kiếm sẽ không nhận được. Khi phân bổ căn hộ không hiệu quả, điều ngược lại sẽ xảy ra: một số người không thật sự lo lắng tìm căn hộ sẽ nhận được chỗ ở và những người khác rất muốn thuê lại không thuê được!

Vì mọi người thường nhận căn hộ do may mắn hoặc kết nối cá nhân dưới sự kiểm soát tiền thuê nhà, nó thường dẫn đến việc số ít căn hộ có sẵn bị **phân bổ cho người tiêu dùng một cách không hiệu quả (inefficient allocation to consumers)**.

Để xem sự không hiệu quả có liên quan, hãy xem xét hoàn cảnh của nhà Lee, một gia đình có con nhỏ không có phương án nhà ở thay thế nào khác, sẵn sàng chi trả lên đến 1.500 USD cho một căn hộ - nhưng vẫn không thuê được. Chúng ta cũng hãy xem George, một người về hưu hầu như sống cả đời ở Florida nhưng vẫn có một hợp đồng thuê căn hộ ở New York khi ông ấy chuyển đến đó vào 40 năm trước. George trả 800 USD mỗi tháng cho căn hộ này, nhưng nếu tiền thuê nhà cao hơn một chút - giả sử là 850 USD – ông ấy sẽ từ bỏ và ở chung nhà với con nếu ông ấy ghé thăm New York.

Giá trần thường dẫn đến sự không hiệu quả, dưới hình thức **phân bổ cho người tiêu dùng một cách không hiệu quả**: một số người rất muốn thuê và sẵn sàng trả giá cao nhưng không thuê được căn hộ, trong khi những người không thật sự lo lắng tìm căn hộ lại nhận được chỗ ở!

CHO NHỮNG NGƯỜI HAM HỌC HỎI
Người được, kẻ mất và việc kiểm soát tiền thuê nhà

Việc kiểm soát giá đã tạo ra người thắng và kẻ thua: một số người hưởng lợi từ chính sách nhưng nhiều người khác lại bị thiệt hại.

Tại thành phố New York, một số người hưởng lợi lớn nhất trong việc kiểm soát tiền thuê nhà là những người thuê nhà giàu có đã sống nhiều thập niên trong các căn hộ được lựa chọn mà tiền thuê giờ đây sẽ rất cao. Những người chiến thắng này bao gồm cả những người nổi tiếng như diễn viên Al Pacino và ca sĩ kiêm nhạc sĩ Cyndi Lauper. Tương tự, vào năm 2014, đã có những câu chuyện trên báo trích dẫn các trường hợp người thuê nhà trong giai đoạn kiểm soát tiền thuê cũng sở hữu tài sản triệu USD ở những nơi như Palm Beach hoặc Geneva. Trớ trêu thay, trong những trường hợp như thế này, những người thua cuộc lại chính là những người thuê nhà ở tầng lớp lao động mà hệ thống này có ý định giúp đỡ.

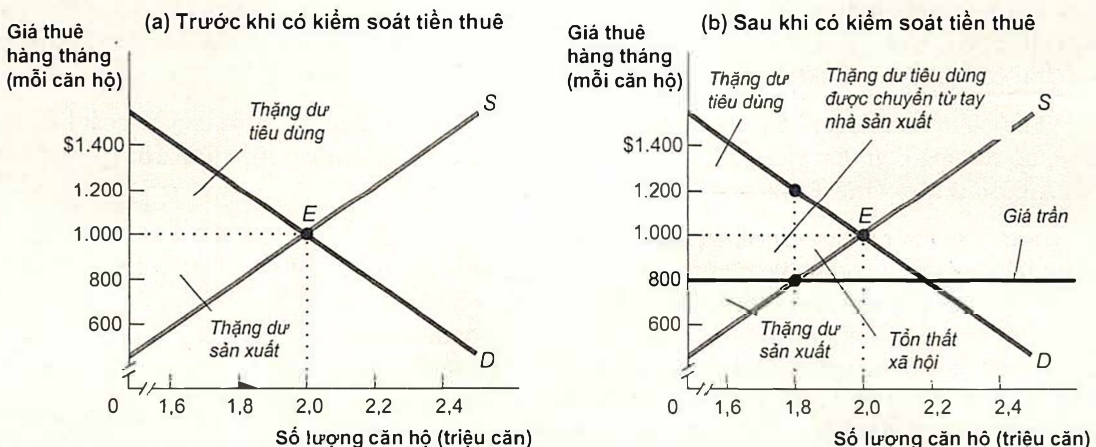
Chúng ta có thể sử dụng các khái niệm về thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất để đánh giá theo đồ thị về người thắng và kẻ thua trong cuộc chiến kiểm soát tiền thuê nhà. Đồ thị (a) của Hình 4-9 thể hiện thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất trong trạng thái cân bằng của thị trường căn hộ trước khi kiểm soát tiền thuê nhà. Hãy nhớ lại rằng thặng dư tiêu dùng, được đại diện bởi khu vực dưới đường cầu và cao hơn giá, là tổng lợi ích ròng cho người tiêu dùng ở trạng thái cân bằng thị trường. Tương tự, thặng dư nhà sản xuất, đại diện bởi khu vực phía trên đường cung và dưới giá, là tổng lợi ích ròng cho các nhà sản xuất ở trạng thái cân bằng thị trường.

Đồ thị (b) của Hình 4-9 thể hiện thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất trên thị trường sau khi áp dụng giá trần 800 USD. Bạn có thể thấy rằng đối với những người tiêu dùng vẫn có thể có được căn hộ sau khi có kiểm soát tiền thuê nhà, thặng dư tiêu dùng đã tăng lên. Những người thuê nhà này rõ ràng là những người chiến thắng: họ có được một căn hộ với giá 800 USD, thấp hơn 200 USD so với giá thị trường khi không được kiểm soát. Những người này nhận được thặng dư được chuyển trực tiếp từ chủ nhà dưới dạng tiền thuê nhà thấp hơn. Nhưng không phải tất cả những người thuê nhà đều chiến thắng: hiện nay có ít nhà cho thuê hơn là khi thị trường không được kiểm soát, khiến cho việc một người muốn tìm nhà trở nên khó khăn hơn, nếu không nói là không thể.

Nếu không tính trực tiếp thặng dư nhận được và mất đi, nhìn chung, chúng ta không rõ liệu toàn thể người thuê nhà hưởng lợi hay bị thiệt hại bởi chính sách kiểm soát tiền thuê. Những gì chúng ta có thể nói là tổn thất xã hội càng lớn – nghĩa là số lượng căn hộ cho thuê giảm càng lớn - thì càng có nhiều khả năng người thuê nhà bị thiệt hại.

Tuy nhiên, chúng ta có thể nói rằng các chủ nhà bị thiệt hại: thặng dư sản xuất đã giảm rõ ràng. Các chủ nhà tiếp tục cho thuê căn hộ nhận được ít hơn 200 USD một tháng tiền thuê nhà, và những chủ nhà khác rút toàn bộ căn hộ ra khỏi thị trường. Hình tam giác tổn thất xã hội trong đồ thị (b), thể hiện giá trị bị mất đi cho cả người thuê nhà và chủ nhà, mà về cơ bản là vì việc kiểm soát tiền thuê.

HÌNH 4-9 Người thắng và kẻ thua từ việc kiểm soát tiền thuê



Việc phân bổ căn hộ này – ông George có một căn hộ và gia đình Lee không có chỗ ở - là một cơ hội bị bỏ lỡ: có một cách để giúp cả gia đình Lee và George trở nên tốt hơn mà không mất thêm chi phí. Lee sẽ rất vui khi trả tiền cho George, ví dụ như 1.200 USD/tháng để cho thuê lại căn hộ, mà George sẽ vui vẻ chấp nhận vì căn hộ không đáng giá hơn 849 USD/tháng đối với anh ta. George sẽ thích số tiền nhận được từ Lee hơn là giữ lại căn hộ; còn Lee muốn có căn hộ hơn là tiền. Như vậy, cả hai đều được hưởng lợi nhờ giao dịch này, và không ai bị thiệt hại.

Giá trần thường gây ra sự không hiệu quả dưới hình thức **lãng phí nguồn lực**: mọi người tốn tiền, công sức và thời gian để thích ứng với sự thiếu hụt do giá trần gây ra.

Giá trần cũng thường gây ra sự không hiệu quả, khi hàng hóa có **chất lượng thấp một cách không hiệu quả**, nghĩa là người bán cung cấp hàng hóa chất lượng thấp với giá thấp, dù người mua muốn có hàng hóa chất lượng cao hơn và sẵn lòng trả giá cao hơn.

Nói chung, nếu những người thực sự muốn có căn hộ có thể thuê lại từ những người ít háo hức sống ở đó, thì cả những người có căn hộ và những người trao đổi quyền sống trong căn hộ để lấy tiền đều được hưởng lợi. Tuy nhiên, việc cho thuê lại là bất hợp pháp dưới sự kiểm soát tiền thuê, vì nó sẽ khiến giá cao hơn giá trần.

Việc cho thuê lại là bất hợp pháp không có nghĩa là nó... không bao giờ xảy ra. Trên thực tế, việc điều tra cho thuê lại bất hợp pháp là một ngành kinh doanh lớn đối với các thám tử tư ở New York. Một bài báo trên tờ *New York Times* đã mô tả các thám tử tư sử dụng máy ảnh ẩn và các thủ thuật khác như thế nào để chứng minh rằng những người thuê nhà hợp pháp trong các căn hộ được kiểm soát tiền thuê thực sự đang sống ở một nơi khác và cho thuê lại căn hộ với giá gấp hai hoặc ba lần!!!

Mặc dù các chủ nhà và đại lý hợp pháp nỗ lực hạn chế việc cho thuê lại bất hợp pháp, nhưng vấn đề phân bổ căn hộ không hiệu quả vẫn tồn tại.

Lãng phí nguồn lực. Một nguyên nhân khác khiến giá trần gây ra sự không hiệu quả là nó dẫn đến việc lãng phí nguồn lực (wasted resources): mọi người tốn tiền, công sức và thời gian để thích ứng với sự thiếu hụt do giá trần. Quay lại năm 1979, việc kiểm soát giá xăng của Mỹ dẫn đến tình trạng thiếu hụt khiến hàng triệu người Mỹ phải xếp hàng nhiều giờ mỗi tuần tại các trạm xăng. Chi phí cơ hội của thời gian dành cho việc đổ xăng – không kiếm được tiền lương, không được hưởng thời gian giải trí - tạo ra việc lãng phí nguồn lực từ quan điểm của người tiêu dùng và toàn thể nền kinh tế.

Trong ví dụ về kiểm soát tiền thuê căn hộ, gia đình Lee sẽ dành tất cả thời gian rảnh rỗi trong vài tháng để tìm kiếm một căn hộ, sử dụng quỹ thời gian mà lẽ ra họ có thể làm việc hoặc dành cho các hoạt động gia đình. Như vậy, có một chi phí cơ hội đối với việc tìm nhà kéo dài của gia đình Lee – họ phải từ bỏ việc giải trí hoặc thu nhập.

Nếu thị trường căn hộ hoạt động tự do, gia đình Lee sẽ nhanh chóng tìm thấy một căn hộ với mức thuê cân bằng là 1.000 USD, giúp họ có thời gian kiếm nhiều tiền hơn hoặc hưởng thụ - một kết quả khiến họ hưởng lợi mà không làm cho ai khác bị thiệt hại. Một lần nữa, việc kiểm soát tiền thuê tạo ra những cơ hội bị bỏ lỡ.

Chất lượng thấp một cách không hiệu quả. Vẫn còn một cách khác mà giá trần tạo ra sự không hiệu quả, đó là: khiến cho hàng hóa có chất lượng thấp một cách không hiệu quả. Chất lượng thấp một cách không hiệu quả (inefficiently low quality) có nghĩa là người bán cung cấp hàng hóa chất lượng thấp với giá thấp mặc dù người mua muốn có hàng hóa chất lượng cao hơn và sẵn lòng trả giá cao hơn.

Chúng ta hãy xem xét việc kiểm soát tiền thuê một lần nữa. Chủ nhà không có động cơ cung cấp điều kiện thuê nhà tốt hơn vì họ không thể tăng tiền thuê để trang trải chi phí sửa chữa nhưng có thể dễ dàng tìm người thuê. Trong nhiều trường hợp, người thuê nhà sẵn sàng trả nhiều tiền hơn là chi phí sửa chữa của chủ nhà để có điều kiện tốt hơn - ví dụ như nâng cấp hệ thống điện đã cũ không thể chạy máy điều hòa hoặc máy tính một cách an toàn. Nhưng bất kỳ khoản thanh toán bổ sung nào cho những cải thiện như vậy sẽ bị luật pháp coi là một khoản tăng tiền thuê, và điều này bị cấm. Thật vậy, các căn hộ được kiểm soát tiền thuê nổi tiếng là được bảo trì kém, hiếm khi được sơn sửa, thường xuyên gặp phải các vấn đề về điện nước, đôi khi còn thậm chí gây nguy hiểm cho

Thị trường chợ đen là thị trường mà hàng hóa / dịch vụ được mua bán bất hợp pháp: hoặc là do việc mua bán bị luật pháp cấm, hoặc là mức giá của giao dịch là bất hợp pháp, do vi phạm giá trần.

sinh sống ở đó. Như một cựu quản lý các tòa nhà Manhattan đã mô tả: "Tại các căn hộ không được kiểm soát, chúng tôi thực hiện hầu hết các yêu cầu của người thuê nhà. Nhưng đối với các tòa nhà bị kiểm soát tiền thuê, chúng tôi hoàn toàn chỉ thực hiện những gì luật pháp yêu cầu... Chúng tôi có những động cơ kỳ quái là khiến cho những người thuê nhà không vui".

Toàn bộ tình trạng này là một cơ hội bị bỏ lỡ — một số người thuê nhà sẽ vui vẻ trả tiền để có điều kiện sống tốt hơn, và các chủ nhà sẽ vui lòng cung cấp điều kiện sống tốt cho họ để lấy tiền. Nhưng sự trao đổi đó chỉ diễn ra nếu thị trường được cho phép hoạt động tự do.

Thị trường chợ đen. Ngoài 4 sự thiếu hiệu quả đó còn có một khía cạnh cuối cùng của giá trần: động lực mà chúng mang lại cho các hoạt động bất hợp pháp, đặc biệt là sự xuất hiện của thị trường chợ đen (black market). Chúng ta đã mô tả một loại hoạt động của thị trường chợ đen – những người thuê nhà cho thuê lại bất hợp pháp. Nhưng nó không dừng lại ở đó. Rõ ràng là chủ nhà bị cám dỗ để nói với một người thuê nhà tiềm năng, "Hãy nhìn xem, bạn có thể ở chỗ này nếu bạn gửi cho tôi thêm vài trăm USD tiền mặt mỗi tháng". Nếu là một trong những người sẵn sàng trả nhiều hơn số tiền thuê nhà hợp pháp tối đa, thì người thuê cũng sẽ đồng ý với đề nghị trên đây.

Thị trường chợ đen có gì sai? Nói chung, nếu mọi người vi phạm luật pháp thì đó là một điều xấu, vì nó khuyến khích việc thiếu tôn trọng pháp luật nói chung. Tệ hơn nữa, trong trường hợp này, hoạt động bất hợp pháp làm cho tình hình của những người trung thực trở nên tệ hơn. Nếu gia đình Lee tuân thủ luật kiểm soát tiền thuê nhà nhưng những người khác - những người có thể cần căn hộ ít hơn Lee - sẵn sàng hối lộ chủ nhà, thì gia đình Lee có thể không bao giờ thuê được căn hộ.

Vậy tại sao lại có giá trần?

Chúng ta thấy có ba kết quả chung của giá trần:

- Thiếu hụt hàng hóa thường xuyên
- Sự thiếu hiệu quả xuất phát từ sự thiếu hụt liên tục này nằm dưới dạng số lượng thấp một cách không hiệu quả (tổn thất xã hội), phân bổ không hiệu quả hàng hóa cho người tiêu dùng, lãng phí tài nguyên trong việc tìm kiếm hàng hóa, và chất lượng thấp một cách không hiệu quả của hàng hóa được chào bán
- Sự xuất hiện của hoạt động thị trường chợ đen bất hợp pháp

Giá trần gây ra những hậu quả khó chịu, vậy tại sao đôi khi chính phủ vẫn áp đặt chúng? Tại sao việc kiểm soát tiền thuê nhà vẫn tồn tại ở New York?

Một cách trả lời là mặc dù giá trần có thể gây tác động bất lợi, nhưng chúng có lợi cho một số người. Trên thực tế, các quy tắc kiểm soát tiền thuê nhà của New York - phức tạp hơn nhiều so với mô hình đơn giản của chúng ta - làm tổn thương hầu hết cư dân nhưng lại cho phép một số ít người thuê nhà rẻ hơn nhiều so với khi thị trường không được kiểm soát. Mà những người được hưởng lợi từ việc kiểm soát thường có tổ chức và "to mồm" hơn so với những người bị thiệt hại.

Ngoài ra, khi giá trần có hiệu lực trong một thời gian dài, người mua có thể không còn biết những gì sẽ xảy ra nếu không có giá trần!!! Trong ví dụ trước, tiền thuê trong một thị trường không được kiểm soát (Hình 4-6) sẽ chỉ cao hơn 25% so với thị trường được kiểm soát (Hình 4-7): 1.000 USD thay vì 800 USD. Nhưng làm sao người thuê nhà biết điều đó? Trên thực tế họ có thể đã nghe về các giao dịch thị trường chợ đen với giá cao hơn nhiều - Lee hay một số gia đình khác trả cho George 1.200 USD hoặc hơn — và sẽ không nhận ra rằng giá thị trường chợ đen này cao hơn nhiều so với giá của một thị trường hoàn toàn không được kiểm soát.

Câu trả lời cuối cùng là các quan chức thường không hiểu phân tích cung cầu! Thật là một sai lầm lớn khi cho rằng các chính sách kinh tế trong thế giới thực luôn luôn hợp lý hoặc được thông tin đầy đủ.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Kiểm soát giá ở Venezuela: "Bạn mua những gì họ có"

ét theo khía cạnh nào đi nữa, Venezuela là một nước giàu – một trong những quốc gia sản xuất dầu lớn nhất thế giới trong một thời kỳ có giá năng lượng cao. Nhưng vào cuối năm 2013 đã diễn ra đợt thiếu kinh niên các vật phẩm cơ bản – như giấy vệ sinh, gạo, cà phê, ngô, bột mì, sữa, thịt. "Dãy kệ trống trơn và không ai giải thích tại sao một nước giàu lại không có thức ăn. Điều này không thể chấp nhận được". Jesús López, một nông dân 90 tuổi, nói.

Nguồn gốc sự thiếu hụt lương thực của Venezuela có thể bắt nguồn từ những chính sách được đưa ra bởi cựu tổng thống Hugo Chávez và được tiếp tục bởi người kế nhiệm Nicolás Maduro. Chávez lên nắm quyền vào năm 1998, với quan điểm nền tảng là phản đối tầng lớp đặc quyền kinh tế, hứa hẹn các chính sách có lợi cho người nghèo và tầng lớp lao động, bao gồm kiểm soát giá đối với những thực phẩm cơ bản. Các biện pháp kiểm soát giá này dẫn đến tình trạng thiếu hụt bắt đầu từ năm 2003 và trở nên nghiêm trọng vào năm 2006. Giá được áp đặt ở mức quá thấp khiến nông dân giảm sản xuất. Ví dụ, Venezuela là nước xuất khẩu cà phê cho đến năm 2009, khi buộc phải nhập khẩu một lượng lớn cà phê để bù đắp cho sản lượng giảm mạnh. Venezuela hiện nhập khẩu hơn 70% lương thực.

Ngoài ra, các chương trình hào phóng của chính phủ dành cho người nghèo và tầng lớp lao động đã dẫn đến nhu cầu cao hơn. Sự kết hợp giữa kiểm soát giá và nhu cầu cao dẫn đến giá cả tăng mạnh đối với những hàng hóa không chịu sự kiểm soát giá hoặc hàng hóa được mua trên thị trường chợ đen. Kết quả là nhu cầu đối với những hàng hóa được kiểm soát giá (price-controlled goods) tăng rất mạnh.

Tệ hơn nữa, giá trị đồng tiền của Venezuela giảm mạnh khiến cho hàng nhập khẩu nước ngoài trở nên đắt hơn. Điều này làm tăng động cơ buôn lậu: khi có hàng hóa theo giá quy định của chính phủ, người Venezuela mua chúng và sau đó bán lại qua biên giới ở Colombia, nơi một chai sữa có giá gấp từ bảy đến tám lần. Không có gì ngạc nhiên, sữa tươi và bơ hiếm khi được tìm thấy ở các thị trường Venezuela.



Reuters/Daniel Aguilar/Landov

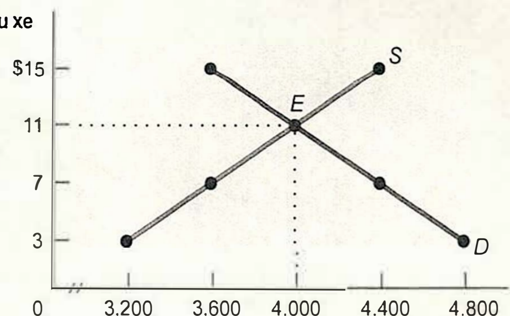
Sự thiếu hụt thực phẩm của Venezuela mang đến một bài học về việc tại sao giá trần, cho dù được thực hiện với ý định ban đầu tốt đến đâu, cũng thường không phải là ý tưởng tốt.

Người Venezuela xếp hàng nhiều giờ để mua hàng tại các cửa hàng của nhà nước, và thường ra về tay không. Một người mua hàng, Katherine Huga, đã nói, "Tôi mua bất cứ thứ gì có thể được. Bạn mua những gì họ có". Trong khi các mặt hàng thường có thể được tìm thấy trên thị trường chợ đen với giá cao hơn nhiều, các chính sách kiểm soát giá của Chávez đã làm tổn hại một cách thiếu cân xứng đến người tiêu dùng có thu nhập thấp và trung bình mà ông tìm cách giúp đỡ. Một người mua hàng có thu nhập thấp xếp hàng chờ hàng giờ nói: "Tôi rất giận dữ vì phải dành cả ngày không làm việc gì để lãng phí thời gian mua một túi gạo. Cuối cùng tôi phải trả thêm tiền cho những người mua đi bán lại. Cuối cùng, tất cả các chính sách kiểm soát giá đều tỏ ra vô dụng".

- **Kiểm soát giá** có thể diễn ra dưới hình thức mức giá tối đa (**giá trần**) hoặc mức giá tối thiểu (**giá sàn**) theo luật.
- Giá trần thấp hơn mức giá cân bằng cho phép những người mua thành công được hưởng lợi, nhưng gây ra những ảnh hưởng có thể dự đoán được như thiếu hụt kéo dài, dẫn đến 4 dạng thiếu hiệu quả: **tổn thất xã hội, phân bổ hàng hóa không hiệu quả cho người tiêu dùng, lãng phí tài nguyên và chất lượng hàng hóa thấp một cách không hiệu quả**.
- Tổn thất xã hội là sự thiệt hại của tổng thặng dư. Nó xảy ra bất cứ khi nào có một chính sách hoặc hành động làm giảm lượng giao dịch xuống dưới mức cân bằng thị trường hiệu quả.
- Giá trần cũng dẫn đến **thị trường chợ đen**, khi người mua và người bán cố gắng tránh các biện pháp kiểm soát giá.

Kiểm tra kiến thức 4-2

1. Vào những ngày có thi đấu, các chủ nhà gần sân vận động của Đại học Middletown đã từng cho người hâm mộ thuê chỗ đậu xe với mức giá 11 USD. Một điều luật mới của thị trấn đặt ra mức phí đậu xe tối đa là 7 USD. Hãy sử dụng biểu đồ cung cầu kèm theo để giải thích mỗi điều sau đây tương ứng với khái niệm *giá trần* như thế nào.
   a. Một số chủ nhà bây giờ nghĩ rằng không đáng cho thuê chỗ đậu xe.
   b. Một số người hâm mộ từng đi chung xe đến xem thi đấu, bây giờ chuyển sang đi một mình.
   c. Một số người hâm mộ không thể tìm được chỗ đậu xe, phải ra về mà không xem được trận đấu.
   d. Hãy giải thích mỗi tác động bất lợi sau đây phát sinh từ giá trần như thế nào.
   e. Một số người hâm mộ bây giờ phải đến sớm hơn vài tiếng để tìm chỗ đậu xe.
   f. Bạn bè của các chủ nhà gần sân vận động thường xuyên đến xem trận đấu, ngay cả khi họ không phải là người hâm mộ trung thành. Nhưng một số người hâm mộ nghiêm túc đã từ bỏ vì tình hình đậu xe khó khăn.
   g. Một số chủ nhà cho thuê chỗ đậu xe với giá cao hơn 7 USD nhưng giả vờ rằng người mua là bạn bè hoặc gia đình không cần trả tiền.
2. Đúng hay sai? Hãy giải thích câu trả lời của bạn. Giá trần dưới mức cân bằng của một thị trường hiệu quả có tác động như sau:
   a. Tăng lượng cung
   b. Khiến cho một số người muốn tiêu thụ bị thiệt hại
   c. Khiến cho tất cả nhà sản xuất bị thiệt hại
3. Điều nào sau đây tạo ra sự tổn thất xã hội? Điều nào không tạo ra tổn thất xã hội và chỉ đơn giản là chuyển thặng dư từ người này sang người khác? Hãy giải thích câu trả lời của bạn.
   a. Bạn đã bị đuổi ra khỏi căn hộ được kiểm soát tiền thuê sau khi chủ nhà phát hiện ra bạn nuôi ... một con trăn làm thú cưng. Căn hộ nhanh chóng được cho người khác thuê với cùng mức giá. Bạn và người thuê mới không nhất thiết phải có cùng mức giá sẵn lòng chi trả cho căn hộ.
   b. Trong một cuộc thi, bạn đã giành được vé cho một buổi hòa nhạc Jazz. Nhưng bạn phải đi thi nên không thể đến dự buổi hòa nhạc, và các điều khoản của cuộc thi không cho phép bạn bán vé hoặc đưa nó cho người khác. Câu trả lời của bạn cho câu hỏi này có thay đổi không nếu bạn không thể bán vé nhưng có thể đưa nó cho người khác?
   c. Hội trưởng của học sinh, là người đề xuất chế độ ăn ít chất béo, ban hành quy định trong trường không thể bán kem nữa.
   d. Cây kem của bạn rơi xuống đất và bị con chó ăn mất. (Hãy tính rằng con chó là một thành viên của xã hội, và giả định rằng nếu con chó có thể, nó sẽ sẵn sàng trả cùng một số tiền cho cây kem như bạn).



Đáp án ở cuối sách

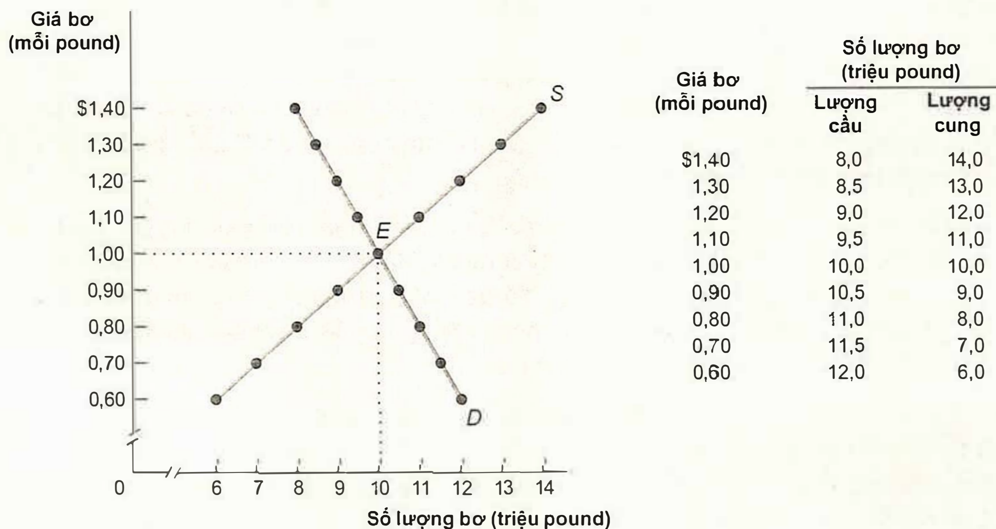
Giá sàn

Đôi khi chính phủ can thiệp để đẩy giá thị trường lên thay vì giảm xuống. *Giá sàn* đã được quy định rộng rãi cho các sản phẩm nông nghiệp, chẳng hạn như lúa mì và sữa, như một cách để hỗ trợ thu nhập của nông dân. Về mặt lịch sử, cũng có các giá sàn – mức giá tối thiểu hợp pháp – đối với các dịch vụ như đi xe tải và du lịch hàng không, mặc dù chúng đã bị chính phủ Mỹ loại bỏ vào thập niên 1970. Nếu bạn từng làm việc trong một nhà hàng thức ăn nhanh, nhiều khả năng bạn đã gặp phải một mức giá sàn: các chính phủ ở Mỹ và nhiều quốc gia khác duy trì một giới hạn tối thiểu về mức lương giờ của người lao động; đó là một mức sàn của giá lao động được gọi là **mức lương tối thiểu (minimum wage)**.

Mức lương tối thiểu là mức sàn của lương. Lương chính là "giá thị trường của lao động".

Cũng như giá trần, giá sàn được thiết kế để giúp một số người nhưng cũng tạo ra các tác dụng phụ có thể dự đoán và không mong muốn. Hình 4-10 thể hiện đường cung và đường cầu giả định cho sản phẩm bơ (butter). Nếu thị trường tự do di chuyển, nó sẽ hướng đến trạng thái cân bằng tại điểm *E*, với 10 triệu pound bơ được mua bán với giá 1 USD/pound.

HÌNH 4-10 Thị trường bơ khi không có kiểm soát của chính phủ



Giá bơ (mỗi pound)	Số lượng bơ (triệu pound) Lượng cầu	Lượng cung
$1,40	8,0	14,0
1,30	8,5	13,0
1,20	9,0	12,0
1,10	9,5	11,0
1,00	10,0	10,0
0,90	10,5	9,0
0,80	11,0	8,0
0,70	11,5	7,0
0,60	12,0	6,0

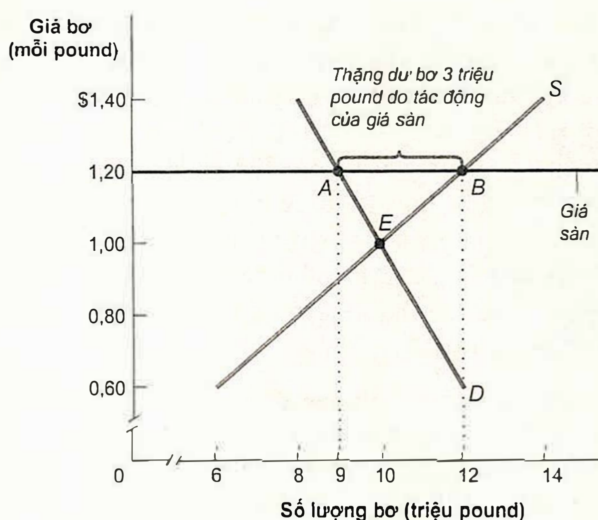
Khi không có sự can thiệp của chính phủ, thị trường bơ đạt đến điểm cân bằng tại mức giá 1 USD/pound với 10 triệu pound bơ được mua bán.

Bây giờ giả sử rằng chính phủ, để giúp nông dân chăn nuôi bò sữa, đã áp mức giá sàn của bơ là 1,2 USD/pound. Các hiệu ứng của chính sách này được thể hiện trong Hình 4-11, trong đó đường nằm ngang tại 1,2 USD đại diện cho mức giá sàn. Với mức giá 1,2 USD/pound, các nhà sản xuất sẽ muốn cung cấp 12 triệu pound (điểm *B* trên đường cung) nhưng người tiêu dùng chỉ muốn mua 9 triệu pound (điểm *A* trên đường cầu). Vì vậy, giá sàn dẫn đến thặng dư kéo dài của 3 triệu pound bơ!

Có phải giá sàn luôn dẫn đến thặng dư không mong muốn hay không? Không hẳn như vậy. Giống như trong trường hợp giá trần, giá sàn có thể không bị ràng buộc - có nghĩa là nó có thể... không liên quan. Nếu mức giá cân bằng của bơ là 1 USD/pound nhưng giá sàn được đặt ở mức 0,8 USD thì giá sàn không có tác động gì.

HÌNH 4 - 11 Tác động của giá sàn

Đường nằm ngang màu đen đại diện cho giá sàn được chính phủ quy định là 1,2 USD/pound. Khi đó lượng cầu giảm xuống còn 9 triệu pound, lượng cung tăng lên 12 triệu pound, tạo nên 3 triệu pound bơ dư thừa kéo dài



Nhưng giả sử giá sàn có ảnh hưởng, thì điều gì sẽ xảy ra với lượng thặng dư không mong muốn? Câu trả lời phụ thuộc vào chính sách của chính phủ. Trong trường hợp giá sàn nông nghiệp, chính phủ mua hết phần thặng dư không mong muốn. Kết quả là đã từng có những thời điểm chính phủ Mỹ lưu trữ hàng ngàn tấn bơ, phô mai và các sản phẩm nông nghiệp khác. (Ủy ban châu Âu, nơi quản lý các mức giá sàn cho một số nước châu Âu, có lần đã trở thành chủ sở hữu của một lượng bơ khủng, tương đương với trọng lượng của toàn bộ dân số của nước Áo!!!). Chính quyền sau đó phải tìm cách vứt bỏ những hàng hóa không mong muốn này.

Một số quốc gia trả tiền cho các nhà xuất khẩu để bán sản phẩm thua lỗ ở nước ngoài; đây là quy trình chuẩn mực của Liên minh châu Âu. Mỹ cung cấp thực phẩm dư thừa cho các trường học, sử dụng sản phẩm vào các bữa ăn trưa ở trường. Trong một số trường hợp, chính quyền đã thực sự tiêu hủy sản phẩm thừa. Để tránh vấn đề xử lý phần thặng dư không mong muốn, chính phủ Mỹ thường trả tiền cho nông dân để khỏi sản xuất sản phẩm.

Khi chính phủ không sẵn sàng mua thặng dư không mong muốn, mức giá sàn có nghĩa là người bán không thể tìm được người mua. Đây là những gì xảy ra khi áp dụng giá sàn lên mức lương trả cho một giờ lao động, hay mức lương tối thiểu: khi mức lương tối thiểu cao hơn mức lương cân bằng, một số người sẵn sàng làm việc (người bán sức lao động) không thể tìm được người mua (người sử dụng lao động) sẵn sàng cho họ việc làm.

Giá sàn gây ra sự không hiệu quả như thế nào

Thặng dư kéo dài do giá sàn tạo ra những cơ hội bị bỏ lỡ - tức là sự không hiệu quả - giống như những gì được tạo ra bởi sự thiếu hụt do giá trần. Cũng như giá trần, giá sàn tạo ra sự không hiệu quả, trong ít nhất là 4 cách sau:

1. Tạo ra tổn thất xã hội bằng cách giảm lượng giao dịch xuống dưới mức hiệu quả.

2. Dẫn đến sự phân bổ doanh thu không hiệu quả giữa những người bán.

3. Dẫn đến việc lãng phí nguồn lực.

4. Khiến người bán cung cấp hàng hóa chất lượng cao một cách không hiệu quả

Ngoài những điểm không hiệu quả, cũng giống như giá trần, giá sàn dẫn đến hành vi bất hợp pháp khi người ta vi phạm luật để bán dưới mức giá tối thiểu này.

Số lượng thấp một cách không hiệu quả. Do giá sàn làm tăng giá của một hàng hóa đối với người tiêu dùng, nó làm giảm lượng cầu hàng hóa; vì người bán không thể bán nhiều đơn vị hàng hóa hơn người mua sẵn sàng mua, giá sàn làm giảm số lượng hàng hóa mua bán xuống dưới mức cân bằng thị trường và dẫn đến tổn thất xã hội. Lưu ý rằng điều này có hiệu ứng tương tự như giá trần. Mọi người dễ cho rằng giá sàn và giá trần có tác dụng ngược nhau, nhưng cả hai đều có tác động làm giảm số lượng hàng hóa mua bán (như bạn có thể thấy trong phần Lỗi sai kiến thức thường gặp sau đây).

Vì mức cân bằng của một thị trường hiệu quả tối đa hóa tổng thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất, một mức giá sàn (làm giảm số lượng xuống dưới mức cân bằng) sẽ làm giảm tổng thặng dư. Hình 4-12 thể hiện hàm ý về tổng thặng dư của một mức giá sàn đối với bơ. Tổng thặng dư là tổng của khu vực phía trên đường cung và dưới đường cầu. Bằng cách giảm số lượng bơ được bán ra, một mức giá sàn gây ra tổn thất xã hội bằng diện tích của hình tam giác được tô đậm trong hình. Tuy nhiên, giống như giá trần, tổn thất xã hội chỉ là một trong những hình thức không hiệu quả mà việc kiểm soát giá sàn tạo ra.

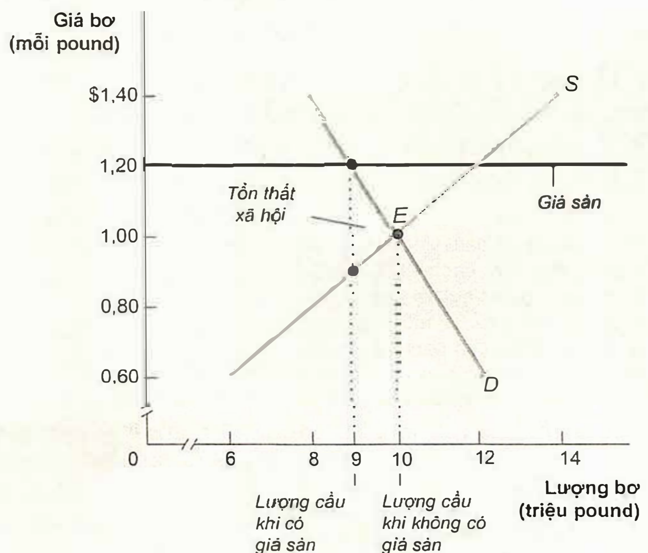
LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Giá trần, giá sàn và số lượng

Giá trần sẽ *kéo* giá xuống. Giá sàn *đẩy* giá lên. Vì vậy, thật dễ dàng để giả định rằng tác động của giá sàn trái ngược với tác động của giá trần. Cụ thể, nếu giá trần làm giảm số lượng hàng hóa mua bán trên thị trường, thì giá sàn có làm tăng số lượng không?

Không, câu trả lời là không. Trên thực tế, cả giá sàn và giá trần đều làm giảm số lượng mua bán. Tại sao? Khi lượng cung của một hàng hóa không bằng với lượng cầu, số lượng hàng hóa bán được trên thực tế được xác định bởi số lượng nào ít hơn! Nếu người bán không muốn bán nhiều như số lượng người mua muốn mua thì chính người bán là người xác định số lượng được mua bán thực sự, vì người mua không thể ép buộc người bán không muốn bán. Nếu người mua không muốn mua nhiều như số lượng người bán muốn bán, thì khi đó người mua xác định số lượng thực sự được bán, vì người bán không thể ép buộc người mua không muốn mua.

HÌNH 4-12 Giá sàn dẫn đến số lượng giao dịch thấp một cách không hiệu quả

Giá sàn làm giảm lượng cầu xuống dưới lượng cân bằng thị trường và dẫn đến tổn thất xã hội.



Phân bổ doanh thu một cách không hiệu quả giữa những người bán. Giống như giá trần, giá sàn có thể dẫn đến việc *phân bổ không hiệu quả* - trong trường hợp này là **phân bổ doanh thu không hiệu quả giữa những người bán (inefficient allocation of sales among sellers)**: người bán sẵn sàng bán ở mức giá thấp nhất không thể bán hàng, trong khi doanh số sẽ rơi vào tay người bán chỉ sẵn sàng bán ở mức giá cao hơn.

Một minh họa về việc phân bổ không hiệu quả các cơ hội bán hàng gây ra bởi giá sàn là vấn đề thất nghiệp và thị trường lao động chợ đen trong giới trẻ ở nhiều nước châu Âu - đáng chú ý là Pháp, Tây Ban Nha, Ý và Hy Lạp. Ở những nước này, mức lương tối thiểu cao đã dẫn đến hệ thống lao động hai tầng, bao gồm những người may mắn có việc làm tốt trong thị trường lao động chính thức (thị trường trả ít nhất là mức lương tối thiểu), và những người còn lại có khả năng không tìm thấy một triển vọng việc làm nào.

Cho dù thất nghiệp hoặc thiếu việc làm trong các công việc không có triển vọng ở thị trường lao động chợ đen, phần lớn những người không may mắn là người trẻ, từ 18 đến 30 tuổi. Mặc dù háo hức được làm những công việc tốt trong lĩnh vực chính thức và sẵn sàng chấp nhận mức lương thấp hơn mức tối thiểu - nghĩa là sẵn sàng bán sức lao động với mức giá thấp hơn – việc người sử dụng lao động trả lương thấp hơn mức lương tối thiểu lại là không hợp pháp.

Sự không hiệu quả của việc thất nghiệp (unemployment) và thiếu việc làm (underemployment) kết hợp lại khi một thế hệ những người trẻ tuổi không thể được đào tạo nghề nghiệp đầy đủ, phát triển nghề nghiệp và tiết kiệm cho tương lai. Những người trẻ tuổi này cũng có nhiều khả năng phạm tội hơn. Và nhiều quốc gia trong số này đã chứng kiến những người trẻ tuổi tốt nhất và thông minh nhất di cư, dẫn đến sự suy giảm vĩnh viễn hiệu suất của nền kinh tế trong tương lai.

Lãng phí nguồn lực. Cũng như giá trần, giá sàn tạo ra sự không hiệu quả bằng cách *lãng phí nguồn lực*. Các ví dụ điển hình nhất liên quan đến việc chính phủ mua hàng hóa nông nghiệp thặng dư tạo ra bởi giá sàn. Sản phẩm thặng dư đôi khi bị tiêu hủy; trong các trường hợp khác, các sản phẩm được lưu trữ sẽ "bị quá hạn" và phải được vứt bỏ, như các quan chức đã nói tránh đi.

Giá sàn cũng dẫn đến lãng phí thời gian và công sức. Hãy xem xét mức lương tối thiểu. Những người lao động tiềm năng dành nhiều giờ tìm kiếm việc làm, hoặc xếp hàng chờ đợi với hy vọng nhận được việc làm, đóng vai trò tương tự trong trường hợp giá sàn như những gia đình không may tìm kiếm căn hộ trong trường hợp giá trần.

Chất lượng cao một cách không hiệu quả. Một lần nữa, cũng như giá trần, giá sàn dẫn đến sự không hiệu quả về chất lượng sản phẩm.

Chúng ta thấy rằng khi có giá trần, các nhà sản xuất cung cấp sản phẩm có chất lượng thấp một cách không hiệu quả: những người mua muốn có sản phẩm chất lượng cao hơn và sẵn sàng chi trả, nhưng người bán từ chối cải thiện chất lượng sản phẩm vì giá trần không cho họ được nhận bồi thường cho dù có cải thiện chất lượng. Lý luận tương tự cũng áp dụng cho giá sàn, nhưng ngược lại: các nhà sản xuất đã cung cấp hàng hóa **chất lượng cao một cách không hiệu quả (inefficiently high quality)**.

Tại sao lại như vậy? Không phải chất lượng cao là một điều tốt hay sao? Đúng, nhưng chỉ khi nó đáng giá. Giả sử rằng các nhà cung cấp chi tiêu rất nhiều để làm cho hàng hóa có chất lượng rất cao nhưng chất lượng này không đáng giá đối với người tiêu dùng, những người thà tiết kiệm số tiền chi cho chất lượng cao đó để có giá thấp hơn. Điều này thể hiện một cơ hội bị bỏ lỡ: các nhà cung cấp và người mua có thể thực hiện một thỏa thuận hai bên đều có lợi trong đó người mua có được hàng hóa có chất lượng thấp hơn với mức giá thấp hơn nhiều.

Giá sàn dẫn đến việc **phân bổ doanh thu một cách không hiệu quả giữa những người bán**: người bán sẵn sàng bán ở mức giá thấp nhất không thể bán hàng, trong khi doanh số sẽ rơi vào tay người bán chỉ sẵn sàng bán ở mức giá cao hơn

Giá sàn dẫn đến việc hàng hóa có **chất lượng cao một cách không hiệu quả:** người bán bán hàng chất lượng cao, giá cao, ngay cả khi người mua chỉ thích mua hàng giá thấp, chất lượng thấp hơn!

Một ví dụ tốt về chất lượng quá tốt một cách không hiệu quả là những thời điểm mà vé máy bay xuyên lục địa được định giá quá cao do các hiệp ước quốc tế. Bị cấm cạnh tranh bằng cách cung cấp giá vé thấp hơn, nên thay vào đó, các hãng hàng không cung cấp các dịch vụ đắt tiền, như các bữa ăn xa hoa trên máy bay mà phần lớn là... không ai ăn! Đã có thời điểm, các nhà quản lý cố gắng hạn chế thực tế này bằng cách xác định các tiêu chuẩn dịch vụ tối đa – ví dụ "ăn nhẹ" nghĩa là không vượt quá một chiếc bánh sandwich. Một hãng hàng không sau đó giới thiệu một món ăn "Sandwich Scandinavia", một chiếc bánh cao ngất ngưởng để sau đó người ta buộc phải triệu tập một hội nghị khác để định nghĩa thế nào là bánh *sandwich*! Tất cả điều này là lãng phí, đặc biệt khi những gì hành khách thực sự muốn là ít thức ăn và giá vé thấp hơn.

Kể từ khi bãi bỏ quy định của các hãng hàng không Mỹ trong thập niên 1970, hành khách Mỹ đã chứng kiến giá vé giảm mạnh kèm theo giảm chất lượng của các dịch vụ trên máy bay – ghế nhỏ hơn, thực phẩm có chất lượng thấp hơn v.v... Mọi người đều phàn nàn về dịch vụ - nhưng nhờ giá vé thấp hơn nên số lượng người đi máy bay Mỹ đã tăng từ 130 tỷ dặm bay khi bắt đầu bãi bỏ quy định lên khoảng 900 tỷ dặm bay vào năm 2014.

Hoạt động phi pháp. Ngoài 4 điểm không hiệu quả mà chúng ta vừa phân tích, cũng giống như giá trần, giá sàn cũng tạo động cơ cho những hoạt động bất hợp pháp. Ví dụ như ở những quốc gia có mức lương tối thiểu cao hơn nhiều so với mức lương cân bằng, những người lao động tìm việc tuyệt vọng đôi khi đồng ý làm việc phi pháp cho những người sử dụng che giấu việc làm của họ đối với chính phủ — hoặc hối lộ các thanh tra chính phủ. Thực tế này, được biết đến ở châu Âu là "lao động đen", đặc biệt phổ biến ở các nước Nam Âu như Ý và Tây Ban Nha.

Vậy tại sao lại có giá sàn?

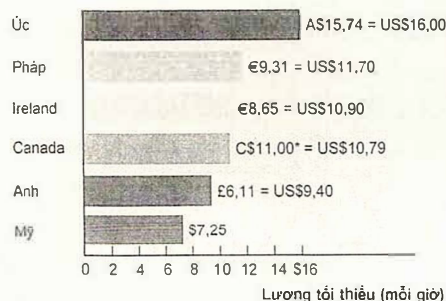
Tóm lại, giá sàn tạo ra nhiều tác dụng phụ tiêu cực khác nhau:

- Thặng dư hàng hóa kéo dài
- Sự không hiệu quả phát sinh từ thặng dư kéo dài dưới dạng hàng hóa có số lượng thấp một cách không hiệu quả (tổn thất xã hội), phân bổ doanh thu một cách không hiệu quả giữa những người bán, lãng phí nguồn lực và người bán cung cấp hàng hóa chất lượng cao một cách không hiệu quả
- Sự cám dỗ tham gia vào hoạt động bất hợp pháp, đặc biệt là hối lộ và tham nhũng của các quan chức chính phủ



VÒNG QUANH THẾ GIỚI | **Hãy xem mức lương rất thấp của chúng ta!**

Như bạn có thể thấy trong biểu đồ này, mức lương tối thiểu tại Mỹ thực sự khá thấp so với mức lương ở các nước giàu khác. Vì mức lương tối thiểu được quy định bằng tiền quốc gia - mức lương tối thiểu của Anh được tính bằng bảng Anh, mức lương tối thiểu của Pháp được tính bằng euro, v.v... nên sự so sánh phụ thuộc vào tỷ giá hối đoái vào một ngày bất kỳ. Vào năm 2015, Úc có mức lương tối thiểu cao hơn gấp đôi so với Mỹ, còn Pháp, Canada và Ireland cũng cao gần bằng Úc! Bạn có thể thấy một hiệu ứng của sự khác biệt này ở các quầy thanh toán trong siêu thị. Tại Mỹ thường có ai đó để đồ vào túi cho bạn - một người nào đó được trả lương tối thiểu hoặc nhiều hơn một chút. Ở châu Âu, thuê một người bỏ đồ vô túi đắt hơn rất nhiều, nên bạn sẽ luôn phải tự đóng gói hàng.



Dữ liệu từ: Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD)
* Mức lương tối thiểu của Canada tùy theo thành phố, dao động từ 9,95 CAD đến 11 CAD

Vậy tại sao chính phủ áp đặt giá sàn khi chúng có quá nhiều tác dụng phụ không tốt? Lý do tương tự như lý do áp đặt giá trần. Các quan chức chính phủ thường bỏ qua cảnh báo về hậu quả của giá sàn, hoặc vì tin rằng mô hình cung cầu mô tả kém về thị trường có liên quan, hoặc thường xuyên hơn là vì họ ... không hiểu mô hình này. Hơn hết, cũng như giá trần thường được áp đặt vì chúng giúp một số người mua có ảnh hưởng được hưởng lợi, giá sàn thường được áp đặt vì chúng mang lại lợi ích cho một số người bán có ảnh hưởng.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Sự thăng trầm của thực tập sinh không được trả lương

Ví dụ nổi tiếng nhất giá sàn là mức lương tối thiểu. Tuy nhiên, hầu hết các nhà kinh tế học tin rằng mức lương tối thiểu có tác động tương đối ít lên thị trường việc làm tổng thể ở Mỹ, chủ yếu là do mức lương sàn khá thấp. Năm 1964, mức lương tối thiểu của Mỹ là 53% mức lương trung bình của công nhân sản xuất; đến năm 2013, nó đã giảm xuống còn khoảng 37%. Tuy nhiên, có một khu vực của thị trường việc làm ở Mỹ có vẻ như mức lương tối thiểu thực sự bị ràng buộc: thị trường cho thực tập sinh.

Vị trí thực tập sinh (intern) là các vị trí tạm thời thường dành riêng cho những người lao động trẻ vẫn còn học đại học hoặc mới tốt nghiệp. Nền kinh tế Mỹ tăng trưởng chậm chạp trong những năm gần đây đã tạo ra ít triển vọng nghề nghiệp cho người lao động từ 20 đến 24 tuổi. Tỷ lệ thất nghiệp của nhóm tuổi này là gần 12% vào đầu năm 2014. Kết quả là sự gia tăng các vị trí thực tập sinh, ngày càng có vẻ hấp dẫn đối với những người lao động trẻ nhiệt tình không thể tìm được các công việc được trả lương tốt không thời hạn.

Vị trí thực tập sinh thường được chia thành hai loại chính: thực tập sinh trả lương (paid intern), được chính thức thuê làm nhân viên tạm thời và phải được trả ít nhất là mức lương tối thiểu, và thực tập sinh không được trả lương (unpaid intern), làm việc nhưng không được xem là nhân viên hợp pháp và không được quy định theo luật lương tối thiểu. Vì việc thực tập mang đến triển vọng về kinh nghiệm làm việc có giá trị, cũng như các giấy tờ xác nhận kinh nghiệm, thành tích, nên người lao động trẻ thường sẵn sàng chấp nhận chúng với mức lương thấp hoặc thậm chí không có lương. Theo Robert Shindell, một giám đốc điều hành tại công ty tư vấn Intern Bridge, mỗi năm có hơn một triệu sinh viên Mỹ làm thực tập sinh; một phần năm trong số vị trí đó không được trả lương và không tính vào học phần.

Không ngạc nhiên khi một số công ty bị cám dỗ sử dụng thực tập sinh không được trả lương để thực hiện những công việc trên thực tế có rất ít hoặc không có giá trị giáo dục nhưng trực tiếp mang lại lợi ích cho công ty.



Aaron Bacall/www.Cartoonstock.com

"Chúng tôi hiện trống một vị trí thực tập sinh bán thời gian không được trả lương, có thể được thăng cấp thành một thực tập sinh toàn thời gian ... và cũng không được trả lương".

Để ngăn chặn hành vi này, Bộ Lao động, cơ quan liên bang theo dõi việc tuân thủ luật lương tối thiểu, đã ban hành một số tiêu chí trong năm 2010 để giúp các công ty xác định liệu các thực tập sinh không được trả lương của họ có được miễn yêu cầu lương tối thiểu về mặt pháp lý không. Một số tiêu chí trong số đó là: (1) Kinh nghiệm chủ yếu mang lại lợi ích cho thực tập sinh chứ không phải chủ lao động (2) Việc thực tập có thể so sánh với đào tạo được cung cấp bởi môi trường giáo dục không? và (3) Không có sự thay thế một nhân viên thường xuyên bằng một thực tập sinh? Nếu câu trả lời cho những câu hỏi này là có, thì Bộ Lao động coi việc thực tập là một hình thức giáo dục, và được miễn chấp hành luật lương tối thiểu. Tuy nhiên, nếu câu trả lời cho bất kỳ câu hỏi nào là không, thì có thể xác định rằng việc thực tập

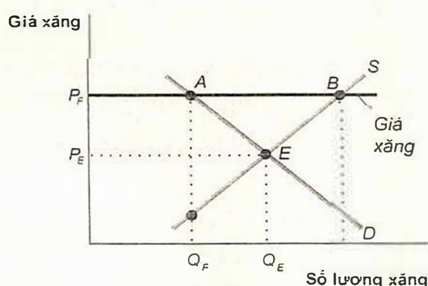
không trả lương đã vi phạm luật lương tối thiểu. Khi đó, vị trí đó phải được chuyển đổi thành một vị trí thực tập có trả lương (paid intern) ít nhất với mức lương tối thiểu, hoặc bị loại bỏ.

Trong năm 2012 và 2013, một loạt các vụ kiện được đưa ra bởi các cựu thực tập sinh không được trả lương mang vấn đề ra công chúng, tố cáo rằng họ đã bị lừa. Vào năm 2013, công ty điện ảnh Fox Searchlight Pictures đã bị kết tội vi phạm luật liên bang về lương tối thiểu khi tuyển dụng 2 thực tập sinh không trả lương. Một trong các khiếu nại thông thường này là thực tập sinh được giao "các công việc vô vị" không có giá trị giáo dục - chẳng hạn như theo dõi các điện thoại di động bị mất. Trong một số trường hợp, các thực tập sinh không được trả lương phàn nàn rằng họ đã được giao công việc của các nhân viên được lĩnh lương đầy đủ.

Kết quả là nhiều luật sư tư vấn cho các công ty về luật lao động đã tư vấn cho các công ty: trả lương tối thiểu cho thực tập sinh, hoặc không tuyển thực tập sinh nữa. Trong khi một số công ty đã dẹp bỏ hoàn toàn chương trình thực tập, một số công ty khác như Fox Searchlight và NBC News đã chuyển đổi vị trí thực tập không được trả lương thành có trả lương. Một số nhà quan sát lo lắng rằng sự kết thúc của các vị trí thực tập không được trả lương có nghĩa là các chương trình một thời cung cấp đào tạo có giá trị sẽ bị mất đi. Nhưng một luật sư đã phát biểu, "Luật quy định rằng khi bạn làm việc, bạn phải được trả tiền [ít nhất là bằng mức lương tối thiểu]".

Kiểm tra kiến thức 4-3

1. Cơ quan lập pháp tiểu bang quy định giá sàn của xăng là P_F cho mỗi gallon. Hãy đánh giá các nhận xét sau đây và minh họa câu trả lời của bạn bằng cách sử dụng hình được cung cấp.



a. Những người ủng hộ luật cho rằng nó sẽ làm tăng thu nhập của chủ sở hữu trạm xăng. Những người phản đối cho rằng nó sẽ gây thiệt hại cho chủ các trạm xăng vì sẽ mất khách hàng.

b. Những người ủng hộ cho rằng người tiêu dùng sẽ được hưởng lợi vì trạm xăng sẽ cung cấp dịch vụ tốt hơn. Những người phản đối cho rằng người tiêu dùng thường sẽ bị thiệt hại vì họ muốn mua xăng với giá rẻ hơn.

c. Những người ủng hộ tuyên bố rằng họ đang giúp đỡ các chủ sở hữu trạm xăng mà không làm tổn thương bất cứ ai khác. Những người phản đối cho rằng người tiêu dùng bị tổn thương và cuối cùng sẽ làm những việc như mua xăng ở một bang lân cận hoặc trên thị trường chợ đen.

Đáp án ở cuối sách.

- Giá sàn quen thuộc nhất là **mức lương tối thiểu**. Giá sàn cũng thường được áp dụng đối với nông sản.
- Giá sàn nằm trên mức giá cân bằng mang đến lợi ích cho những người bán hàng thành công nhưng lại gây ra những tác động trái ngược có thể dự báo được, như thặng dư kéo dài, dẫn đến 4 dạng không hiệu quả: tổn thất xã hội do số lượng thấp một cách không hiệu quả, **phân bổ doanh thu một cách không hiệu quả giữa những người bán**, lãng phí nguồn lực và **hàng hóa chất lượng cao một cách không hiệu quả**.
- Giá sàn khuyến khích các hoạt động bất hợp pháp, ví dụ như lao động làm chui, thường dẫn đến tham nhũng của các quan chức.

Kiểm soát số lượng hoặc **hạn ngạch** là giới hạn tối đa về số lượng có thể mua bán của một hàng hóa. Tổng lượng hàng hóa có thể giao dịch khi có kiểm soát số lượng được gọi là **giới hạn hạn ngạch**.

Giấy phép: chỉ những người có giấy phép mới có thể cung cấp hàng hóa một cách hợp pháp.

Kiểm soát số lượng

Trong thập niên 1930, thành phố New York đã thiết lập một hệ thống cấp giấy phép cho taxi: chỉ có taxi có "giấy phép" mới được phép đón khách. Vì hệ thống này được thiết kế để đảm bảo chất lượng, các chủ sở hữu giấy phép được cho là phải duy trì các tiêu chuẩn nhất định, bao gồm cả an toàn và sạch sẽ. Tổng cộng có 11.787 giấy phép đã được ban hành, với chủ sở hữu taxi trả 10 USD cho mỗi giấy phép.

Năm 1995, vẫn chỉ có 11.787 xe taxi được cấp phép ở New York, mặc dù thành phố này đã trở thành trung tâm tài chính của thế giới, nơi hàng trăm ngàn người vội vã cố gắng gọi taxi mỗi ngày. Năm 1995 có thêm 400 giấy phép được phát hành, và sau vài đợt bán thêm giấy phép, hiện nay có 13.437 giấy phép. Kết quả của hạn chế này là giấy phép taxi thành phố New York là một mặt hàng rất có giá trị: nếu bạn muốn vận hành taxi trong thành phố, bạn phải thuê giấy phép từ người khác hoặc mua giấy phép, với mức giá hiện tại là 750.000 USD!

Người ta phát hiện ra rằng câu chuyện này không phải là duy nhất; các thành phố khác cũng đã đưa vào các hệ thống giấy phép tương tự vào thập niên 1930, và cũng như New York, sau đó họ chỉ phát hành thêm rất, rất ít giấy phép mới. Tại San Francisco và Boston, cũng như ở New York, giấy phép taxi đang được giao dịch với giá hàng trăm ngàn đô!

Hệ thống giấy phép taxi là một dạng **kiểm soát số lượng (quantity control)** hoặc **hạn ngạch (quota)**, qua đó chính phủ quy định số lượng có thể mua bán của một hàng hóa, thay vì giá giao dịch. Như vậy, cùng với giá trần và giá sàn, hạn ngạch cũng là một cách can thiệp khác của chính phủ vào thị trường. Tổng lượng hàng hóa có thể giao dịch khi có kiểm soát số lượng được gọi là **giới hạn hạn ngạch (quota limit)**. Thông thường, chính phủ giới hạn số lượng trong một thị trường bằng cách cấp **giấy phép (license)**; chỉ những người có giấy phép mới có thể cung cấp hàng hóa một cách hợp pháp.

Giấy phép taxi chỉ là một dạng giấy phép như vậy. Chính quyền thành phố New York hạn chế số lượng chuyến xe taxi bằng cách giới hạn số lượng taxi. Có rất nhiều trường hợp kiểm soát số lượng khác, từ giới hạn về lượng ngoại tệ (ví dụ, bảng Anh hoặc peso Mexico) mà người ta được phép mua cho đến số lượng nghêu mà các thuyền đánh cá New Jersey được phép đánh bắt...

Trong thế giới thực, việc kiểm soát số lượng thiết lập một giới hạn trên (upper limit) về số lượng của một hàng hóa có thể được giao dịch.

Một số nỗ lực để kiểm soát số lượng được thực hiện vì các lý do tốt cho nền kinh tế, một số lại vì những lý do không tốt. Như chúng ta sẽ thấy, trong nhiều trường hợp, việc kiểm soát số lượng được dùng để giải quyết một vấn đề tạm thời; nhưng sau này lại... khó gỡ bỏ, vì những người hưởng lợi không muốn điều đó, ngay cả khi lý do chính đáng cho sự tồn tại của chúng đã biến mất. Nhưng các kiểm soát như vậy, bất kể vì lý do gì, đều có những hậu quả kinh tế *có thể dự đoán được* - và thường là không mong muốn.

Phân tích về kiểm soát số lượng

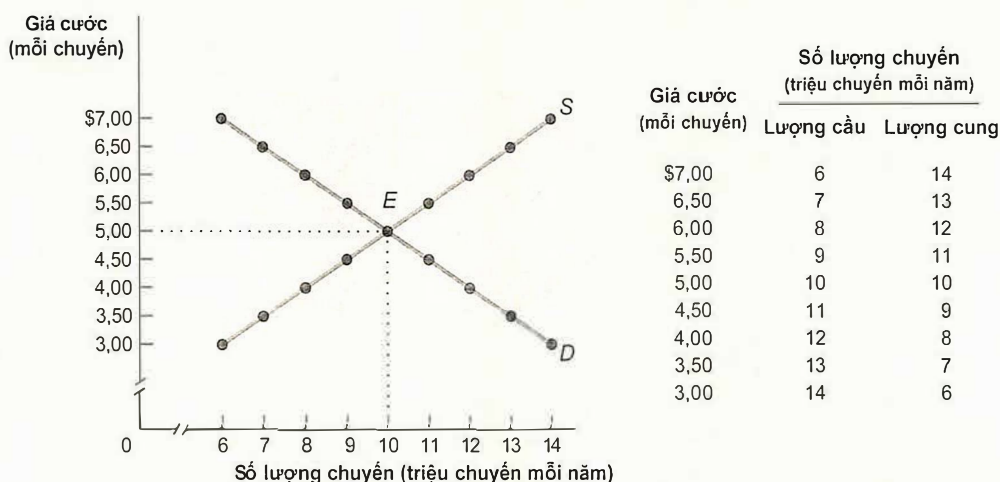
Để hiểu lý do tại sao một giấy phép taxi ở New York lại đáng giá nhiều tiền như vậy, hãy xem xét một phiên bản đơn giản của thị trường xe taxi, như trong Hình 4-13. Như chúng ta đã giả định trong phân tích kiểm soát tiền thuê nhà là tất cả các căn hộ đều giống nhau, bây giờ chúng ta giả sử rằng tất cả các chuyến taxi đều giống nhau – bỏ qua sự phức tạp trong thực tế rằng một số chuyến đi taxi dài hơn và đắt tiền hơn những chuyến taxi khác.

Giá theo nhu cầu của một số lượng nhất định là mức giá mà tại đó người tiêu dùng muốn mua số lượng đó.

Giá cung ứng của một số lượng nhất định là mức giá mà tại đó nhà cung cấp sẵn sàng cung cấp số lượng đó.

Phía bên phải Hình 4-13 thể hiện bảng cung ứng và bảng nhu cầu. Điểm cân bằng – được thể hiện bởi điểm *E* trong hình và dòng được tô đậm trong bảng – có giá 5 USD/chuyến đi, với 10 triệu lượt đi mỗi năm. (Ngay sau đây bạn sẽ thấy tại sao chúng ta trình bày trạng thái cân bằng theo cách này).

HÌNH 4-13 **Thị trường xe taxi khi không có sự kiểm soát của chính phủ**



Giá cước (mỗi chuyến)	Số lượng chuyến (triệu chuyến mỗi năm)	
	Lượng cầu	Lượng cung
$7,00	6	14
6,50	7	13
6,00	8	12
5,50	9	11
5,00	10	10
4,50	11	9
4,00	12	8
3,50	13	7
3,00	14	6

Khi không có sự can thiệp của chính phủ, thị trường đạt được mức cân bằng với 10 triệu chuyến taxi mỗi năm, tại mức giá 5 USD/chuyến

Hệ thống giấy phép New York giới hạn số lượng xe taxi, nhưng mỗi tài xế taxi có thể cung cấp các chuyến xe nhiều nhất có thể. (Bây giờ bạn đã biết lý do tại sao các tài xế taxi ở New York rất cạnh tranh!) Tuy nhiên, để đơn giản hóa phân tích, chúng ta sẽ giả định rằng hệ thống giấy phép giới hạn số chuyến taxi có thể được cung cấp hợp pháp là 8 triệu chuyến mỗi năm.

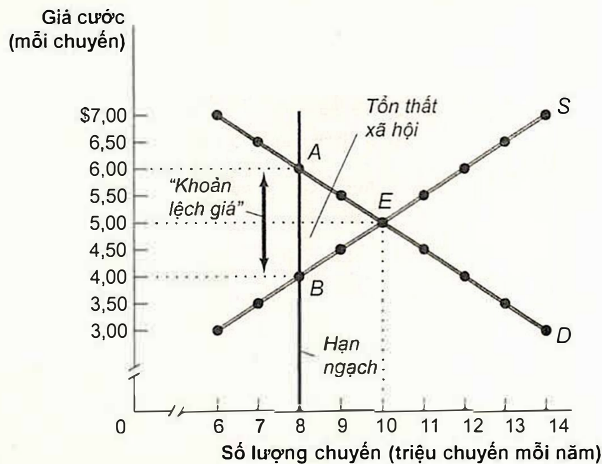
Đến lúc này, chúng ta đã có đường cầu bằng cách trả lời các câu hỏi: "Hành khách muốn đi bao nhiêu chuyến taxi nếu giá là 5 USD/chuyến?" Nhưng có thể đảo ngược câu hỏi này thành "Tại mức giá nào thì người tiêu dùng muốn đi 10 triệu lượt mỗi năm?" Mức giá mà tại đó người tiêu dùng muốn mua một số lượng nhất định – trong trường hợp này là 10 triệu lượt đi với giá 5 USD/lượt – là **giá theo nhu cầu (demand price)** của số lượng đó. Bạn có thể thấy từ bảng nhu cầu trong Hình 4-13 rằng giá theo nhu cầu của 6 triệu lượt đi là 7 USD/lượt, giá theo nhu cầu của 7 triệu lượt đi là 6,5 USD/lượt, v.v...

Tương tự, đường cung biểu thị câu trả lời cho câu hỏi dưới dạng: "Các tài xế sẽ cung cấp bao nhiêu chuyến taxi với giá 5 USD/chuyến?" Nhưng chúng ta cũng có thể đảo ngược câu này để hỏi: "Ở mức giá nào thì các nhà cung cấp sẽ sẵn sàng cung cấp 10 triệu lượt mỗi năm?". Mức giá mà tại đó các nhà cung cấp sẽ cung cấp một số lượng nhất định - trong trường hợp này là 10 triệu lượt đi với giá 5 USD/lượt – là **giá cung ứng (supply price)** của số lượng đó. Chúng ta có thể thấy từ bảng cung ứng trong Hình 4-13 rằng giá cung ứng của 6 triệu lượt đi là 3 USD/lượt, giá cung ứng của 7 triệu lượt đi là 3,5 USD/lượt, v.v...

Bây giờ chúng ta đã có thể sẵn sàng phân tích hạn ngạch. Chúng ta đã giả định rằng chính quyền thành phố giới hạn số lượng chuyến taxi là 8 triệu chuyến mỗi năm. Mỗi giấy phép trong số đó được quyền cung cấp một số lượng chuyến taxi nhất định mỗi năm, được cung cấp cho những người được chọn theo một cách riêng để cung cấp tổng số 8 triệu lượt đi. Người có giấy phép có thể tự lái taxi hoặc cho người khác thuê giấy phép của họ lấy phí.

Hình 4-14 thể hiện thị trường kết quả của việc đi taxi, với đường thẳng đứng màu đen ở 8 triệu chuyến mỗi năm, đại diện cho giới hạn hạn ngạch. Vì số lượng chuyến được giới hạn là 8 triệu, người tiêu dùng phải ở điểm *A* trên đường cầu, tương ứng với phần được tô đậm trong bảng nhu cầu: giá theo nhu cầu của 8 triệu chuyến là 6 USD/chuyến. Trong khi đó, tài xế taxi phải ở điểm B trên đường cung, tương ứng với mục được tô đậm trong bảng cung ứng: giá cung ứng 8 triệu chuyến là 4 USD/chuyến.

HÌNH 4-14 Tác động của hạn ngạch lên thị trường taxi



Giá cước (mỗi chuyến)	Số lượng chuyến (triệu chuyến mỗi năm)	
	Lượng cầu	Lượng cung
$7,00	6	14
6,50	7	13
6,00	8	12
5,50	9	11
5,00	10	10
4,50	11	9
4,00	12	8
3,50	13	7
3,00	14	6

Bảng này thể hiện giá theo nhu cầu và giá cung ứng, với từng số lượng: mức giá mà tại đó có lượng cung và lượng cầu tương ứng. Chính quyền thành phố áp đặt hạn ngạch 8 triệu lượt xe bằng cách chỉ cấp giấy phép cho 8 triệu lượt xe, được đại diện bởi đường thẳng đứng màu đen. Giá mà người tiêu dùng phải trả tăng lên 6 USD/lượt, là giá của lượng cầu 8 triệu lượt xe, được hiển thị bởi điểm *A*. Giá của lượng cung 8 triệu lượt xe chỉ là 4 USD/lượt, được hiển thị tại điểm *B*. Sự khác biệt giữa hai mức giá này là lợi tức hạn ngạch cho mỗi lượt, là thu nhập tích lũy cho chủ sở hữu giấy phép. Lợi tức hạn ngạch dẫn đến phần chênh lệch giữa giá theo nhu cầu và giá cung ứng. Và vì hạn ngạch làm hạn chế các giao dịch hai bên cùng có lợi, nó tạo ra tổn thất xã hội tương đương với hình tam giác được tô đậm.

Nhưng làm thế nào mức giá mà tài xế taxi nhận được là 4 USD khi giá mà người đi taxi trả là 6 USD? Câu trả lời là ngoài thị trường chuyến xe taxi, còn có thị trường giấy phép. Người có giấy phép không phải lúc nào cũng muốn tự lái taxi: họ có thể bị bệnh hoặc nghỉ làm. Những người không muốn tự lái taxi sẽ bán quyền sử dụng giấy phép cho người khác. Vì vậy, ở đây chúng ta cần phải xem xét hai giao dịch, và vì vậy có hai giá: (1) các giao dịch về chuyến xe taxi và mức giá mà những chuyến xe này sẽ diễn ra, và (2) các giao dịch về giấy phép và giá mà giao dịch đó sẽ xảy ra. Kết quả là đến giờ, khi chúng ta xem xét hai thị trường, các mức giá 4 USD và 6 USD đều đúng.

Để xem tất cả những việc này diễn ra như thế nào, chúng ta hãy xem xét hai tài xế taxi tưởng tượng ở New York là Sunil và Harriet. Sunil có giấy phép nhưng không thể sử dụng vì đang hồi phục chấn thương cổ tay bị bong gân nghiêm trọng. Vì vậy, anh ấy đang tìm cách cho thuê giấy phép. Harriet không có giấy phép nhưng muốn thuê. Hơn nữa, tại một thời điểm bất kỳ luôn có rất nhiều người khác muốn thuê giấy phép như Harriet. Giả sử Sunil đồng ý cho Harriet thuê giấy phép của mình. Để mọi thứ đơn giản, chúng ta giả sử rằng một tài xế bất kỳ chỉ có thể chạy một chuyến mỗi ngày và Sunil cho Harriet thuê giấy phép trong một ngày. Họ sẽ thỏa thuận giá cho thuê nào?

Để trả lời câu hỏi này, chúng ta cần xem xét các giao dịch từ quan điểm của cả hai tài xế. Khi có giấy phép, Harriet biết rằng cô ấy có thể kiếm được 6 USD/ngày – là giá theo nhu cầu của một chuyến đi theo hạn ngạch. Và cô ấy sẵn sàng thuê giấy phép chỉ khi kiếm được ít nhất 4 USD/ngày - giá cung ứng của một chuyến taxi theo hạn ngạch. Vì vậy, Sunil không thể yêu cầu tiền thuê nhiều hơn 2 USD – mức chênh lệch giữa 6 USD và 4 USD. Và nếu Harriet đề nghị Sunil tiền thuê ít hơn 2 USD - giả sử là 1,5 USD – thì sẽ có những tài xế háo hức khác sẵn sàng trả thêm cho anh ta, lên đến mức tối đa là 2 USD. Vì vậy, để có thể nhận được giấy phép, Harriet phải trả cho Sunil ít nhất là 2 USD. Vì tiền thuê không thể quá 2 USD và không ít hơn 2 USD, nên nó phải bằng đúng 2 USD!

Không phải ngẫu nhiên mà 2 USD chính là chênh lệch giữa 6 USD là mức giá theo nhu cầu của 8 triệu lượt đi, và 4 USD là mức giá cung cấp của 8 triệu lượt. Trong mọi trường hợp mà việc cung cấp hàng hóa bị hạn chế về mặt pháp lý, thì đều có một **khoản lệch giá (wedge)** giữa giá theo nhu cầu và giá cung ứng của lượng giao dịch.

Khoản lệch giá này được minh họa bằng mũi tên hai đầu trong Hình 4-14, và nó có một tên gọi đặc biệt: **lợi tức hạn ngạch (quota rent)**. Đây là thu nhập tích luỹ cho chủ sở hữu giấy phép,

có được từ quyền sở hữu một mặt hàng có giá trị là "giấy phép". Trong trường hợp của Sunil và Harriet, lợi tức hạn ngạch 2 USD được chuyển đến Sunil vì anh ta sở hữu giấy phép; 4 USD còn lại từ tổng giá một lượt xe 6 USD sẽ chuyển đến Harriet.

Như vậy Hình 4-14 cũng minh họa cho lợi tức hạn ngạch trên thị trường taxi ở New York. Hạn ngạch giới hạn số lượng chuyến xe là 8 triệu mỗi năm, một số lượng mà tại đó giá theo nhu cầu 6 USD vượt quá giá cung ứng 4 USD. Khoản lệch giá giữa hai giá này, 2 USD, là lợi tức hạn ngạch có được do các hạn chế về số lượng chuyến xe taxi trên thị trường này.

Kiểm soát số lượng, hay hạn ngạch, dẫn tới một **khoản lệch giá** giữa giá theo nhu cầu và giá cung ứng của lượng giao dịch. Theo đó, giá mà người mua phải trả sẽ cao hơn giá mà người bán nhận được.

Khoản chênh lệch giữa giá theo nhu cầu và giá cung ứng, tại một hạn ngạch, gọi là **lợi tức hạn ngạch**: Đây là thu nhập tích luỹ cho chủ sở hữu giấy phép, có được từ quyền sở hữu một mặt hàng có giá trị là "giấy phép". Khoản này bằng với giá thị trường của giấy phép.

Nhưng ... nếu Sunil không cho thuê giấy phép thì sao? Nếu anh ta tự mình sử dụng nó thì sao? Như thế, phải chăng anh ta sẽ nhận được trọn gói 6 USD? Không hẳn như vậy. Ngay cả khi Sunil không cho thuê giấy phép, nhưng anh ta có thể cho thuê nó, nghĩa là giấy phép có *chi phí cơ hội* là 2 USD: nếu Sunil quyết định tự sử dụng giấy phép và tự lái taxi thay vì cho Harriet thuê giấy phép, 2 USD đại diện cho chi phí cơ hội không cho thuê giấy phép. Nghĩa là lợi tức hạn ngạch 2 USD bây giờ là thu nhập cho thuê mà anh ta đã bỏ qua, khi tự mình lái taxi.

Trên thực tế, Sunil có hai việc kinh doanh - lái xe taxi và cho thuê giấy phép. Anh ấy nhận được 4 USD/chuyến từ việc lái taxi và 2 USD/chuyến từ việc cho thuê giấy phép. Khi tự lái taxi, anh ta đã... tự thuê giấy phép của chính mình, điều đó không tạo ra sự khác biệt nào so với khi anh ta cho thuê giấy phép!

Như vậy cho dù chủ sở hữu giấy phép tự mình sử dụng hay cho người khác thuê, thì đó đều là một tài sản quý giá. Và điều này được thể hiện ở mức giá ngày càng cao của một giấy phép taxi thành phố New York: vào năm 2015, giấy phép taxi thành phố New York được bán với giá từ 700.000 đến 800.000 USD. Theo Simon Greenbaum, một nhà môi giới giấy phép taxi New York, chủ sở hữu giấy phép cho thuê lại có kỳ vọng nhận được khoảng 2.500 USD/tháng, tương đương lợi tức 3% - một tỷ suất lợi nhuận hấp dẫn so với các khoản đầu tư khác.

Chú ý rằng các hạn ngạch - như giá trần và giá sàn - không phải lúc nào cũng có tác dụng thực sự. Nếu hạn ngạch được đặt ở mức 12 triệu lượt - nghĩa là nằm trên số lượng cân bằng của một thị trường không được kiểm soát, nó sẽ không có hiệu lực!

Chi phí của việc kiểm soát số lượng

Giống như kiểm soát giá, kiểm soát số lượng cũng có thể có một số tác dụng phụ không mong đợi và có thể dự đoán được. Đầu tiên là vấn đề không hiệu quả (inefficiency) do bỏ lỡ các cơ hội: kiểm soát số lượng tạo ra tổn thất xã hội bằng cách ngăn chặn các giao dịch đôi bên cùng có lợi, các giao dịch có lợi cho cả người mua và người bán. Nhìn lại Hình 4-14, bạn có thể thấy rằng bắt đầu từ giới hạn hạn ngạch 8 triệu lượt xe, người New York sẽ sẵn sàng trả ít nhất 5,5 USD/lượt khi cung cấp 9 triệu lượt xe, cao hơn hạn ngạch 1 triệu lượt và lái xe taxi sẽ sẵn sàng cung cấp những chuyến đi này miễn là họ nhận được ít nhất 4,5 USD/chuyến. Đây là những chuyến đi sẽ diễn ra nếu không có giới hạn hạn ngạch.

Điều này cũng đúng với 1 triệu lượt xe tiếp theo: Người New York sẽ sẵn sàng trả ít nhất 5 USD/chuyến khi số lượng chuyến xe tăng từ 9 lên 10 triệu, và tài xế taxi sẽ sẵn sàng cung cấp những chuyến xe đó miễn là họ có ít nhất 5 USD/chuyến. Một lần nữa, những chuyến đi này sẽ diễn ra khi không có giới hạn hạn ngạch.

Chỉ khi thị trường đã đạt được số lượng của thị trường cân bằng khi không được kiểm soát là 10 triệu lượt thì sẽ không có "những chuyến xe bị bỏ lỡ". Giới hạn hạn ngạch 8 triệu lượt đã tạo ra 2 triệu "chuyến xe bị bỏ lỡ".

Nói chung, *miễn là giá theo nhu cầu của một số lượng nhất định vượt quá giá cung ứng thì sẽ có tổn thất xã hội*. Người mua sẽ sẵn sàng mua hàng hóa ở mức giá mà người bán sẵn sàng

chấp nhận, nhưng giao dịch như vậy không xảy ra vì bị cấm bởi hạn ngạch. Tổn thất xã hội phát sinh từ 2 triệu chuyến xe bị bỏ lỡ được biểu diễn bằng hình tam giác được tô đậm trong Hình 4-14.

Vì có những giao dịch mà mọi người muốn thực hiện nhưng không được phép, nên việc kiểm soát số lượng tạo ra động cơ để lách luật hoặc thậm chí là phạm luật. Ngành công nghiệp taxi của New York một lần nữa cho ta các ví dụ rõ ràng. Quy định về xe taxi chỉ áp dụng cho những tài xế đón khách trên đường. Dịch vụ xe đưa đón được hẹn trước thì không cần một giấy phép. Kết quả là những chiếc xe đưa đón này cung cấp nhiều dịch vụ mà taxi có thể cung cấp, như ở các thành phố khác. Ngoài ra, có một số lượng lớn taxi không giấy phép thách thức luật pháp bằng cách đón khách mà không có giấy phép. Vì những chiếc taxi này là bất hợp pháp, nên các tài xế hoàn toàn không được kiểm soát, và họ gây ra một tỷ lệ lớn các vụ tai nạn giao thông ở New York.

Trên thực tế, vào năm 2004, những khó khăn gây ra do số lượng taxi ở New York hạn chế đã khiến lãnh đạo thành phố cho phép tăng số lượng taxi được cấp phép lên 900 xe. Thành phố đã bán đấu giá thêm 368 giấy phép vào năm 2013, nâng tổng số lên 13.437 giấy phép hiện tại - một động thái chắc chắn được khách hàng đi taxi ở New York ủng hộ.

Nhưng những người đã sở hữu giấy phép thì ít hài lòng hơn với điều đó; họ hiểu rằng việc bổ sung taxi mới sẽ làm giảm hoặc loại bỏ tình trạng thiếu taxi. Kết quả là các lái xe taxi dự đoán doanh thu của họ sẽ giảm vì họ không còn được đảm bảo mọi lúc về việc tìm kiếm khách hàng có nhu cầu. Và đến lượt giá trị của giấy phép giảm. Vì vậy, để xoa dịu các chủ sở hữu giấy phép, các quan chức thành phố cũng tăng giá cước taxi: tăng 25% vào năm 2004, tăng một tỷ lệ nhỏ hơn trong năm 2006 và một lần nữa tăng 17% trong năm 2012. Mặc dù giờ đây dễ tìm taxi hơn nhưng một chuyến xe lại có chi phí cao hơn - và mức giá tăng đã làm giảm bớt sự hào hứng vừa có được của người đi taxi ở New York.

Tóm lại, kiểm soát số lượng thường thường tạo ra các tác dụng phụ không mong muốn sau đây:

- Tổn thất xã hội vì một số giao dịch hai bên cùng có lợi không xảy ra
- Động cơ cho các hoạt động bất hợp pháp

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Đánh bắt cua, hạn ngạch và bảo vệ cuộc sống ở Alaska

ua tuyết và cua hoàng đế Alaska được xem là món ăn ngon trên toàn thế giới. Đánh bắt cua là một trong những ngành quan trọng nhất trong nền kinh tế Alaska. Vì vậy, nhiều người đã quan tâm một cách chính đáng khi vào năm 1983, lượng cua đánh bắt hàng năm giảm 90% do khai thác quá mức. Đáp lại, các nhà sinh học biển đặt ra *hệ thống tổng hạn ngạch khai thác*, hạn chế số lượng đánh bắt hàng năm để cho phép số lượng cua trở lại mức lành mạnh, bền vững.

Chú ý rằng hạn ngạch cua Alaska là một ví dụ về hạn ngạch được hình thành với các cân nhắc về kinh tế và môi trường rộng hơn - không giống như hạn ngạch taxi của New York, cái đã từ lâu không còn các lý do kinh tế. Một sự khác biệt quan trọng là, không giống như giấy phép taxi ở New York, chủ sở hữu các thuyền đánh bắt cua Alaska không có khả năng mua bán hạn ngạch cá nhân. Vì vậy, mặc dù việc nguồn cua cạn kiệt cuối cùng đã phục hồi bằng cách vận hành hệ thống hạn ngạch khai thác, lại có một hậu quả không mong đợi và chết người khác.

Mùa cua Alaska khá ngắn, kéo dài từ khoảng tháng Mười đến tháng Một, và còn có thể ngắn hơn nếu thời tiết xấu. Vào thập niên 1990, ngư dân Alaska đã tham gia vào "những trận thi đấu đánh bắt", nổi tiếng nhờ chương trình *Deadliest Catch* của Discovery Channel. Để giữ giới hạn hạn ngạch khi mùa cua bắt đầu, các thuyền viên đổ xô đi đánh bắt cua trong dòng nước nguy hiểm, băng giá, dữ dội, căng thẳng để thu hoạch trong vài ngày một chuyến có thể trị giá vài trăm nghìn USD. Kết quả là, tàu thuyền thường bị quá tải và bị lật. Thuyền viên bị áp lực quá lớn, nhiều người qua đời do giảm thân nhiệt và chết đuối.

Theo số liệu thống kê liên bang, có thời điểm việc đánh bắt cua Alaska là một trong những công việc nguy hiểm nhất, với trung bình 7,3 người chết mỗi năm, gấp khoảng 80 lần tỷ lệ tử vong của một công nhân trung bình. Và sau mùa thu hoạch ngắn, thị trường cua tràn ngập hàng, làm giảm giá mà các ngư dân nhận được.

Năm 2006, các nhà quản lý thủy sản đã thiết lập một hệ thống hạn ngạch khác gọi là *chia sẻ hạn ngạch (quota share)* nhằm bảo vệ người đánh bắt cua cũng như cua Alaska. Theo chia sẻ hạn ngạch cá nhân, mỗi chiếc thuyền nhận được một hạn ngạch trong 3 tháng mùa cua. Hơn nữa, các hạn ngạch cá nhân có thể được bán hoặc cho thuê. Những thay đổi này đã làm biến đổi cả ngành khi các chủ tàu lớn hơn mua các hạn ngạch cá nhân của những tàu nhỏ hơn, thu hẹp số lượng tàu đánh bắt cua đáng kể: từ hơn 250 tàu vào vài năm trước đó xuống còn khoảng 60 tàu vào năm 2012. Tàu lớn hơn ít có khả năng bị lật, cải thiện sự an toàn cho thuyền viên.

Hơn nữa, bằng cách mở rộng mùa khai thác, hệ thống chia sẻ hạn ngạch đã giúp tăng số lượng cua và giá cua. Trong năm 2004, với hệ thống cũ, hạn ngạch đã hết sạch chỉ trong 3 ngày, trong khi trong năm 2010 thời gian này là 20 ngày. Với thời gian đánh bắt dài hơn, ngư dân có thể đảm bảo rằng các con cua nhỏ và cua cái được thả về biển thay vì bắt giữ. Với một mùa đánh bắt dài hơn, sản lượng khai thác sẽ dần dần được đưa ra thị trường, loại bỏ sự sụt giảm giá khi nguồn cung tràn ngập thị trường. Trong năm 2011, cua tuyết được bán với giá gần 7 USD/pound, tăng mạnh từ mức gần 3 USD/pound năm 2005.

Có thể dự báo được rằng một ngư dân Alaska nhận được nhiều tiền hơn theo hệ thống chia sẻ hạn ngạch, hơn là theo hệ thống tổng hạn ngạch khai thác. Như một người quan sát đã nói vào năm 2012, "Thông tin chúng ta có về thu nhập của người đánh bắt cua khó được kiểm chứng, nhưng các thuyền viên được khảo sát cho biết họ kiếm được khoảng 100.000 USD/năm và thuyền trưởng nhận được gấp đôi. Con số đó cao hơn nhiều so với vài năm trước đây".

KIỂM TRA KIẾN THỨC 4-4

1. Giả sử ta có cung và cầu xe taxi theo Hình 4-13 nhưng hạn ngạch được đặt ở mức 6 triệu lượt thay vì 8 triệu. Hãy tìm các giá trị sau đây và chỉ ra chúng trên Hình 4-13.
   a. Giá một chuyến xe.
   b. Lợi tức hạn ngạch.
   c. Tổn thất xã hội.
   d. Giả sử giới hạn hạn ngạch của xe taxi được tăng lên 9 triệu lượt. Điều gì sẽ xảy ra với lợi tức hạn ngạch? Với tổn thất xã hội?
2. Giả sử giới hạn hạn ngạch là 8 triệu lượt. Giả sử nhu cầu giảm do lượng khách du lịch giảm. Một sự dịch chuyển song song về bên trái nhỏ nhất của nhu cầu để dẫn đến hạn ngạch không còn có hiệu lực trên thị trường là gì? Minh họa câu trả lời của bạn bằng Hình 4-13.

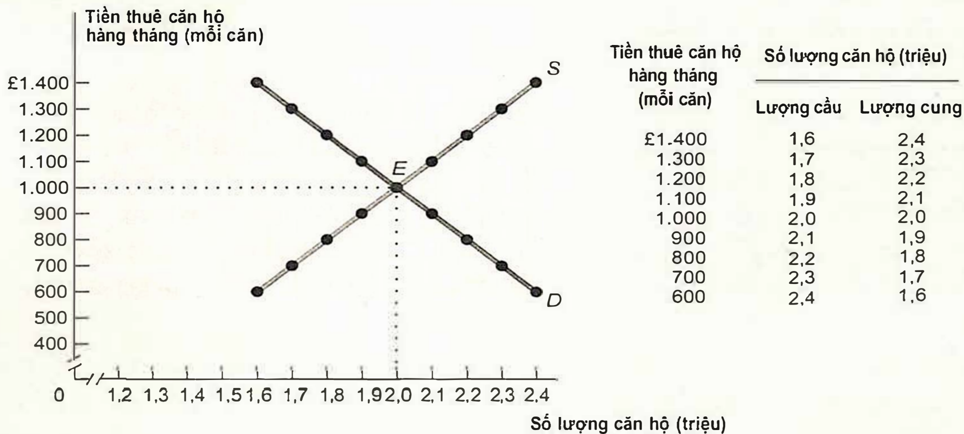
Đáp án ở cuối sách

- **Kiểm soát số lượng** hoặc **hạn ngạch** là các giới hạn do chính phủ quy định về số lượng hàng hóa có thể mua bán. Số lượng được phép bán là **giới hạn hạn ngạch**. Khi đó Chính phủ cấp **giấy phép** - quyền được bán một số lượng hàng hóa nhất định theo hạn ngạch.
- Khi giới hạn hạn ngạch nhỏ hơn lượng cân bằng trong một thị trường không được kiểm soát, thì **giá theo nhu cầu** cao hơn **giá cung ứng** - có một **khoản lệch giá** giữa hai mức giá này ở giới hạn hạn ngạch.
- Khoản lệch giá này là **lợi tức hạn ngạch**, là thu nhập tích lũy cho chủ sở hữu giấy phép từ việc sở hữu quyền bán hàng – cho dù bằng cách thực sự cung cấp hàng hóa hoặc bằng cách cho người khác thuê giấy phép. Giá thị trường của giấy phép bằng với mức lợi tức hạn ngạch.
- Giống như kiểm soát giá, kiểm soát số lượng tạo ra những tổn thất xã hội và khuyến khích hoạt động bất hợp pháp.

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Thành phố đắt đỏ thứ hai trên thế giới

Để thuê một căn hộ thì London là nơi đắt thứ hai trên thế giới! (chỉ có Monte Carlo đắt hơn). Nếu đã từng đến London, bạn có thể đã chú ý một khu vực xung quanh thành phố được gọi là "Vành đai xanh". Theo quy định về phân khu, người ta gần như không thể xây dựng nhà ở mới trên những khu đất được chỉ định là Vành đai xanh. Hãy xem xét thị trường giả định sau đây cho các căn hộ ở London trong trường hợp không có kiểm soát phân khu.

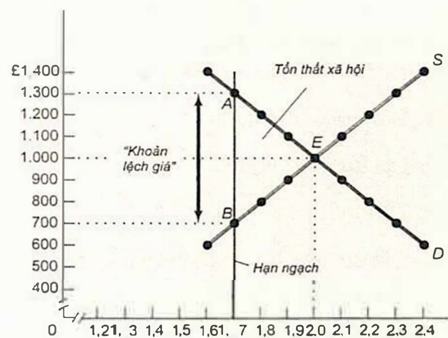


Tiền thuê căn hộ hàng tháng (mỗi căn)	Số lượng căn hộ (triệu)	
	Lượng cầu	Lượng cung
£1.400	1,6	2,4
1.300	1,7	2,3
1.200	1,8	2,2
1.100	1,9	2,1
1.000	2,0	2,0
900	2,1	1,9
800	2,2	1,8
700	2,3	1,7
600	2,4	1,6

Hình này khá quen thuộc đối với bạn – đó là Hình 4-6, nhưng tiền tệ là đồng bảng Anh thay vì USD. Tại thời điểm viết sách này, đồng bảng Anh có giá trị khoảng 1,5 USD.

Bây giờ, chúng ta hãy quay lại thực tế của việc kiểm soát phân khu trong Vành đai Xanh. Hãy sử dụng biểu đồ để thể hiện tác động của hạn ngạch 1,7 triệu căn hộ. Lợi tức hạn ngạch là bao nhiêu và ai được nhận số tiền này?

Bước 1 | Sử dụng một đồ thị để thể hiện tác động của hạn ngạch 1,7 triệu căn hộ.



Trong hình này, đường thẳng đứng màu đen đại diện cho giới hạn hạn ngạch 1,7 triệu căn hộ. Vì số lượng căn hộ bị hạn chế, người tiêu dùng phải ở điểm *A* trên đường cầu. Giá theo nhu cầu của 1,7 triệu căn hộ là 1.300 bảng. Giá cung ứng (tương ứng với điểm *B* trên đồ thị) của 1,7 triệu căn hộ chỉ là 700 bảng, tạo ra một "khoản lệch giá" là 600 bảng.

Bước 2 | Lợi tức hạn ngạch trong trường hợp này là bao nhiêu, và ai được nhận?

Trong trường hợp taxi, lợi tức hạn ngạch là thu nhập tích lũy cho chủ sở hữu giấy phép từ việc sở hữu quyền bán hàng hóa. Trong trường hợp căn hộ bên trong Vành đai xanh ở London, lợi tức hạn ngạch là "khoản lệch giá" 600 bảng Anh được tạo ra bởi sự chênh lệch giữa giá theo nhu cầu và giá cung ứng. Khoản lệch giá thuộc về chủ sở hữu hiện tại của nhà hoặc căn hộ ở London. Chủ sở hữu hiện tại được hưởng lợi từ việc áp dụng nghiêm ngặt luật phân khu, tức là hạn ngạch.

TÓM TẮT

1. Đường cầu được xác định bởi **mức giá sẵn lòng chi trả** của mỗi cá nhân người tiêu dùng. Khi giá thấp hơn hoặc bằng mức giá sẵn lòng chi trả, người tiêu dùng sẽ mua hàng. Sự khác biệt giữa sự mức giá sẵn lòng chi trả và giá là lợi ích ròng của người tiêu dùng, gọi là **thặng dư tiêu dùng cá nhân**. **Tổng thặng dư tiêu dùng** trong một thị trường, là tổng tất cả thặng dư tiêu dùng cá nhân trong một thị trường, tương đương với phần nằm dưới đường cầu thị trường nhưng nằm trên giá.

2. Đường cung được xác định bởi chi phí của từng nhà sản xuất tiềm năng – là mức giá thấp nhất mà nhà sản xuất sẵn sàng sản xuất một đơn vị hàng hóa đó. Nếu giá của hàng hóa cao hơn chi phí nhà sản xuất, việc bán hàng sẽ tạo ra lợi ích ròng cho nhà sản xuất, được gọi là **thặng dư sản xuất cá nhân**. **Tổng thặng dư sản xuất** trong một thị trường là tổng các thặng dư sản xuất cá nhân. Điều này bằng với khu vực nằm trên đường cung thị trường nhưng thấp hơn giá.

3. **Tổng thặng dư**, là tổng lợi ích cho xã hội từ việc sản xuất và tiêu thụ hàng hóa, là tổng của thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất.

4. Ngay cả khi một thị trường hiệu quả, các chính phủ thường can thiệp để theo đuổi sự công bằng hơn, hoặc để làm hài lòng một nhóm lợi ích có quyền lực. Sự can thiệp có thể mang hình thức **kiểm soát giá** hoặc kiểm soát số lượng, cả hai đều tạo ra những tác dụng phụ không mong muốn có thể dự đoán được, bao gồm nhiều hình thức không hiệu quả và hoạt động bất hợp pháp.

5. **Giá trần**, mức giá thị trường tối đa nằm dưới mức giá cân bằng, mang đến lợi ích cho những người mua thành công nhưng tạo ra sự thiếu hụt kéo dài. Vì giá được duy trì dưới mức giá cân bằng, nên lượng cầu tăng và lượng cung giảm so với lượng cân bằng. Điều này dẫn đến các vấn đề có thể dự đoán: sự không hiệu quả dưới hình thức **tổn thất xã hội** từ số lượng thấp một cách không hiệu quả, **phân bổ không hiệu quả cho người tiêu dùng, lãng phí nguồn lực, chất lượng thấp một cách không hiệu quả**. Nó cũng khuyến khích hoạt động bất hợp pháp khi mọi người tìm đến **chợ đen** để mua hàng. Vì những vấn đề này, giá trần nhìn chung đã mất ưu thế là một công cụ của chính sách kinh tế. Nhưng một số chính phủ tiếp tục áp đặt chúng vì họ không hiểu tác động của chúng, hoặc vì giá trần có lợi cho một số nhóm người có ảnh hưởng.

6. **Giá sàn**, mức giá thị trường tối thiểu nằm trên giá cân bằng, mang lại lợi ích cho người bán thành công nhưng tạo ra thặng dư kéo dài. Vì giá được giữ ở mức cao hơn giá cân bằng, nên lượng cầu giảm và lượng cung tăng so với lượng cân bằng. Điều này dẫn đến các vấn đề có thể dự đoán được: sự không hiệu quả dưới hình thức tổn thất xã hội từ số lượng thấp một cách không hiệu quả, **phân bổ doanh thu không hiệu quả giữa những người bán**, lãng phí nguồn lực và **chất lượng cao một cách không hiệu quả**. Nó cũng khuyến khích hoạt động bất hợp pháp và thị trường chợ đen. Loại giá sàn nổi tiếng nhất là **mức lương tối thiểu**, nhưng giá sàn cũng thường được áp dụng cho các sản phẩm nông nghiệp.

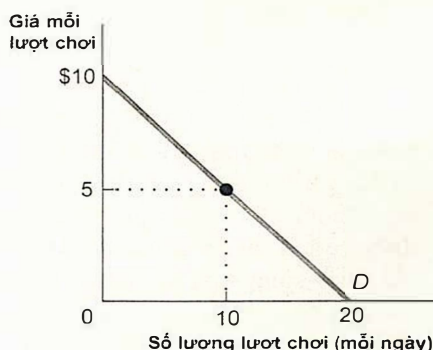
7. **Kiểm soát số lượng,** hoặc **hạn ngạch**, giới hạn số lượng hàng hóa có thể mua bán. Số lượng được phép bán là **giới hạn hạn ngạch**. Chính phủ cấp **giấy phép** cho các cá nhân, cho họ quyền bán một số lượng hàng hóa nhất định. Chủ sở hữu giấy phép nhận được **lợi tức hạn ngạch,** thu nhập tích lũy từ việc sở hữu quyền bán hàng. Nó bằng với sự chênh lệch giữa **giá theo nhu cầu** tại hạn mức hạn ngạch, là những gì mà người tiêu dùng sẵn sàng trả cho số lượng đó, và **giá cung ứng** ở hạn mức hạn ngạch, là những gì mà các nhà cung cấp sẵn sàng chấp nhận cho số lượng đó. Các nhà kinh tế học nói rằng hạn ngạch dẫn đến **khoản lệch giá** giữa giá theo nhu cầu và giá cung ứng; khoản lệch giá này bằng với lợi tức hạn ngạch. Kiểm soát số lượng dẫn đến tổn thất xã hội và khuyến khích hoạt động bất hợp pháp.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Mức giá sẵn lòng chi trả
Thặng dư tiêu dùng cá nhân
Tổng thặng dư tiêu dùng
Chi phí
Thặng dư sản xuất cá nhân
Tổng thặng dư sản xuất
Tổng thặng dư
Kiểm soát giá
Giá trần
Giá sàn
Tổn thất xã hội
Phân bổ không hiệu quả cho người tiêu dùng
Lãng phí nguồn lực
Chất lượng thấp một cách không hiệu quả
Thị trường chợ đen
Lương tối thiểu
Phân bổ doanh thu không hiệu quả giữa những người bán
Chất lượng cao một cách không hiệu quả
Kiểm soát số lượng
Hạn ngạch
Giới hạn hạn ngạch
Giấy phép
Giá theo nhu cầu
Giá cung ứng
Khoản lệch giá
Lợi tức hạn ngạch

CÂU HỎI

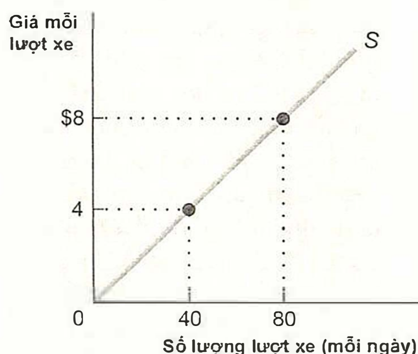
1. Xác định lượng thặng dư tiêu dùng được tạo ra trong mỗi tình huống sau đây.
   a. Leon đến cửa hàng mua một chiếc áo thun mới, anh ta sẵn sàng trả 10 USD. Anh ta chọn ra một cái mình thích có giá niêm yết chính xác là 10 USD. Khi trả tiền, anh ta biết rằng chiếc áo thun đó đã được giảm giá 50%.
   b. Alberto đến cửa hàng âm nhạc với hy vọng tìm được một đĩa nhạc cũ Nevermind của Nirvana với giá tối đa 30 USD. Cửa hàng có một bản sao của đĩa nhạc với giá 30 USD, và anh ta đã mua.
   c. Sau khi luyện tập bóng đá, Stacey sẵn sàng trả 2 USD cho một chai nước khoáng. Nhưng cửa hàng 7-Eleven bán nước khoáng với giá 2,25 USD/chai, vì vậy cô ta không mua!
2. Xác định lượng thặng dư sản xuất được tạo ra trong mỗi tình huống sau đây.
   a. Gordon đăng bán các tàu điện Lionel cũ trên eBay. Anh ta đặt mức giá chấp nhận tối thiểu, được gọi là giá khởi điểm, là 75 USD. Sau năm ngày đấu giá, giá thầu cao cuối cùng chính xác là 75 USD. Anh ta chấp nhận giá thầu.
   b. So-Hee quảng cáo bán xe trong mục xe đã qua sử dụng của tờ báo sinh viên với giá 2.000 USD, nhưng cô sẵn sàng bán chiếc xe với bất kỳ giá nào miễn là cao hơn 1.500 USD. Đề nghị tốt nhất mà cô ấy nhận được là 1.200 USD, nên cô ấy từ chối.
   c. Sanjay thích công việc của mình nhiều đến nỗi anh sẵn sàng làm việc miễn phí. Tuy nhiên, mức lương hàng năm của anh ấy là 80.000 USD.
3. Bạn là người quản lý của Fun World, một công viên giải trí nhỏ. Biểu đồ đi kèm thể hiện đường cầu của một khách hàng tiêu biểu tại Fun World.



   a. Giả sử rằng giá mỗi lượt chơi là 5 USD. Ở mức giá đó, thặng dư tiêu dùng mà một người tiêu dùng cá nhân nhận được là bao nhiêu? (Nhớ lại rằng diện tích của tam giác vuông bằng 1/2 × chiều cao của tam giác × cạnh đáy tam giác).
   b. Giả sử Fun World xem xét việc tính phí vào cửa, mặc dù vẫn duy trì giá của lượt chơi là 5 USD. Phí vào cửa tối đa có thể tính là bao nhiêu? (Giả sử tất cả các khách hàng tiềm năng có đủ tiền để trả phí).

c. Giả sử Fun World hạ giá mỗi lượt chơi còn zero. Một người tiêu dùng cá nhân nhận được bao nhiêu thặng dư tiêu dùng? Mức phí vào cửa tối đa mà Fun World có thể tính là bao nhiêu?

4. Biểu đồ đi kèm minh họa đường cung cá nhân của một tài xế taxi (giả sử rằng mỗi chuyến taxi có cùng khoảng cách).



a. Giả sử thành phố thiết lập mức giá taxi là 4 USD/chuyến, và tại mức giá 4 USD, tài xế taxi có thể chạy bao nhiêu chuyến tùy ý. Thặng dư sản xuất của tài xế taxi này là gì?

b. Giả sử thành phố giữ giá taxi là 4 USD, nhưng quyết định thu từ người lái taxi "phí giấy phép". Phí giấy phép tối đa mà thành phố có thể thu từ tài xế taxi này là bao nhiêu?

c. Giả sử thành phố cho phép giá taxi tăng lên 8 USD/chuyến. Một lần nữa giả định rằng, ở mức giá này, tài xế taxi có thể chạy bao nhiêu chuyến tùy ý. Khi đó, tài xế nhận được bao nhiêu thặng dư sản xuất? Phí giấy phép tối đa mà thành phố có thể thu từ tài xế taxi này là bao nhiêu?

5. Để tranh thủ lấy lòng cử tri, thị trưởng thành phố Gotham quyết định giảm giá taxi. Để đơn giản, giả sử tất cả các chuyến taxi đều có cùng khoảng cách và do đó chi phí giống nhau. Bảng đi kèm thể hiện bảng nhu cầu và bảng cung ứng của các chuyến taxi.

Giá (mỗi lượt xe) USD	Số lượt xe (triệu lượt mỗi năm)	
	Lượng cầu	Lượng cung
$7,00	10	12
6,50	11	11
6,00	12	10
5,50	13	9
5,00	14	8
4,50	15	7

a. Giả sử không có giới hạn về số lượt xe taxi có thể được cung cấp (không có hệ thống giấy phép). Tìm giá và lượng cân bằng.

b. Giả sử thị trưởng đặt giá trần ở mức 5,5 USD. Phần chuyến xe thiếu hụt là bao nhiêu? Hãy minh họa bằng đồ thị. Ai bị thiệt hại và ai được hưởng lợi từ chính sách này?

c. Giả sử thị trường chứng khoán sụp đổ và kết quả là người dân ở thành phố Gotham nghèo hơn. Điều này làm giảm lượng cầu taxi xuống còn 6 triệu lượt xe mỗi năm ở một mức giá bất kỳ. Chính sách mới của thị trưởng sẽ có hiệu lực gì lúc này? Hãy minh họa bằng đồ thị.

d. Giả sử thị trường chứng khoán tăng lên và nhu cầu đi taxi trở lại bình thường (nghĩa là trở lại bảng nhu cầu đã cho). Bây giờ thị trưởng quyết định làm vui lòng tài xế taxi: tuyên bố một chính sách trong đó giấy phép hoạt động được trao cho các tài xế taxi hiện tại; số lượng giấy phép bị hạn chế sao cho chỉ có 10 triệu lượt xe mỗi năm. Hãy minh họa hiệu quả của chính sách này lên thị trường và cho biết giá và số lượng chuyến xe được giao dịch. Lợi tức hạn ngạch cho mỗi chuyến xe là bao nhiêu?

6. Vào cuối thế kỷ XVIII, giá bánh mì ở thành phố New York đã được kiểm soát, được đặt ở một mức giá cao hơn giá thị trường.

a. Hãy vẽ đồ thị thể hiện ảnh hưởng của chính sách này. Chính sách này đóng vai trò như giá trần hay giá sàn?

b. Những hình thức không hiệu quả nào có khả năng phát sinh khi giá bánh mì được kiểm soát cao hơn giá thị trường? Hãy giải thích chi tiết.

Có một năm trong giai đoạn này, một vụ thu hoạch lúa mì thất bại đã làm dịch chuyển đường cung bánh mì sang trái và do đó làm tăng giá thị trường của bánh mì. Các lò bánh ở New York thấy rằng giá

.bánh mì được kiểm soát ở New York thấp hơn giá thị trường.

c. Hãy vẽ một biểu đồ thể hiện ảnh hưởng của việc kiểm soát giá lên thị trường bánh mì trong giai đoạn một năm này. Chính sách này đóng vai trò là giá trần hay giá sàn?

d. Bạn nghĩ những hình thức không hiệu quả gì sẽ diễn ra trong thời gian này? Hãy giải thích chi tiết.

7. Các Chính phủ châu Âu có xu hướng sử dụng nhiều biện pháp kiểm soát giá hơn so với chính phủ Mỹ. Ví dụ, chính phủ Pháp đặt mức lương khởi điểm hàng năm tối thiểu cho những lao động mới tốt nghiệp trung học. Bảng nhu cầu về lao động có bằng trung học và bảng cung ứng của những người tìm việc có chứng nhận tương tự được đưa ra trong bảng kèm theo. Mức giá ở đây - bằng đồng euro, tiền tệ được sử dụng tại Pháp – giống như tiền lương hàng năm.

Mức lương (hàng năm) EUR	Lượng cầu (số công việc mới hàng năm)	Lượng cung (số người tìm việc mới hàng năm)
€45.000	200.000	325.000
40.000	220.000	320.000
35.000	250.000	310.000
30.000	290.000	290.000
25.000	370.000	200.000

a. Trong trường hợp không có sự can thiệp của chính phủ, mức lương cân bằng và số lượng sinh viên mới tốt nghiệp được tuyển dụng mỗi năm là bao nhiêu? Hãy minh họa bằng đồ thị. Liệu có ai đó tìm việc ở mức lương cân bằng mà không có được việc không – nghĩa là có ai bị thất nghiệp không tự nguyện không? (*Gợi ý*: thất nghiệp không tự nguyện xảy ra khi mức lương hiện tại dẫn đến dư thừa lao động).

b. Giả sử chính phủ Pháp đặt mức lương tối thiểu hàng năm là 35.000 EUR. Có thất nghiệp không tự nguyện với mức lương này không? Nếu có thì là bao nhiêu? Hãy minh họa bằng đồ thị. Nếu mức lương tối thiểu được quy định là 40.000 EUR thì sao? Hãy minh họa bằng đồ thị.

c. Với câu trả lời của bạn cho phần b và thông tin trong bảng, bạn nghĩ mối quan hệ giữa mức thất nghiệp không tự nguyện và mức lương tối thiểu là gì? Ai được hưởng lợi từ chính sách này? Ai bị thiệt hại? Các cơ hội bị bỏ lỡ ở đây là gì?

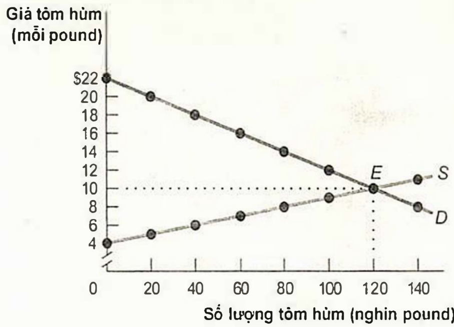
8. Các vùng biển ngoài khơi bờ biển Bắc Đại Tây Dương đã từng có nguồn cá rất phong phú. Nhưng do đánh bắt quá mức, các nguồn dự trữ cá bị cạn kiệt nghiêm trọng. Năm 1991, Cơ quan Thủy sản Quốc gia của Chính phủ Mỹ đã áp đặt hạn ngạch để cho phép dự trữ cá hồi phục. Hạn ngạch giới hạn số lượng cá kiếm được đánh bắt mỗi năm bởi tất cả các tàu đánh cá được cấp phép của Mỹ là 7 triệu pound. Ngay khi đội tàu đánh bắt của Mỹ đạt đến giới hạn hạn ngạch, việc khai thác cá kiếm sẽ bị đóng cửa cho đến hết năm. Bảng đi kèm cung cấp các bảng nhu cầu và cung ứng giả định về lượng cá kiếm đánh bắt tại Mỹ mỗi năm.

Giá cá kiếm (USD/pound)	Số lượng cá kiếm (triệu pound mỗi năm) Lượng cầu	Lượng cung
$20	6	15
18	7	13
16	8	11
14	9	9
12	10	7

a. Sử dụng biểu đồ để hiển thị hiệu ứng của hạn ngạch trên thị trường cá kiếm vào năm 1991. Trong đồ thị, hãy minh họa phần tổn thất xã hội do số lượng thấp một cách không hiệu quả.

b. Bạn nghĩ rằng ngư dân sẽ thay đổi cách đánh cá như thế nào để đáp ứng chính sách này?

9. Ở Maine, bạn phải có giấy phép để đánh bắt tôm hùm; các giấy phép này được phát hành hàng năm. Tiểu bang Maine lo ngại về nguồn cung cấp tôm hùm đang bị thu hẹp. Sở thủy sản tiểu bang đã quyết định đặt ra hạn ngạch tôm hùm hàng năm được thu hoạch trong tất cả các vùng biển Maine là 80.000 pound. Chính quyền cũng quyết định chỉ trao giấy phép năm nay cho những ngư dân có giấy phép năm ngoái. Đồ thị dưới đây thể hiện các đường cầu và đường cung tôm hùm Maine.



a. Khi không có sự giới hạn của chính quyền bang, mức giá và lượng cân bằng là bao nhiêu?

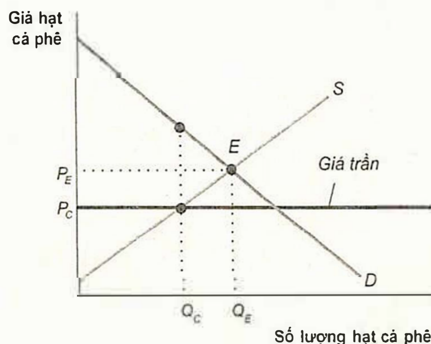
b. *Giá theo nhu cầu* mà người tiêu dùng muốn mua 80.000 pound tôm hùm là bao nhiêu?

c. *Giá cung ứng* mà các nhà cung cấp sẽ sẵn sàng cung cấp 80.000 pound tôm hùm là bao nhiêu?

d. *Lợi tức hạn ngạch* cho mỗi pound tôm hùm khi bán được 80.000 pound là bao nhiêu? Hãy minh họa lợi tức hạn ngạch và tổn thất xã hội trên đồ thị.

e. Hãy giải thích một giao dịch có lợi cho cả người mua và người bán nhưng bị ngăn chặn bởi hạn chế hạn ngạch.

10. Chính phủ Venezuela đã áp đặt giá trần lên giá bán lẻ hạt cà phê rang. Biểu đồ đi kèm thể hiện thị trường của hạt cà phê. Trong trường hợp không có kiểm soát giá, trạng thái cân bằng là tại điểm *E*, với giá cân bằng P_E và lượng cân bằng được mua bán là Q_E.



a. Thể hiện thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất trước khi có giá trần.

b. Sau khi có giá trần, giá giảm xuống P_c và số lượng mua bán giảm xuống Q_c.

c. Thể hiện thặng dư tiêu dùng sau khi giới thiệu giá trần (giả định rằng người tiêu dùng có mức giá sẵn lòng chi trả cao nhất để mua hạt cà phê có thể mua được hàng; nghĩa là giá sử không có sự phân bổ không hiệu quả cho người tiêu dùng).

d. Thể hiện thặng dư sản xuất sau khi có sự xuất hiện của giá trần (giả định rằng nhà sản xuất có chi phí thấp nhất sẽ bán được hạt cà phê; nghĩa là giả định rằng không có sự phân bổ doanh thu không hiệu quả giữa các nhà sản xuất).

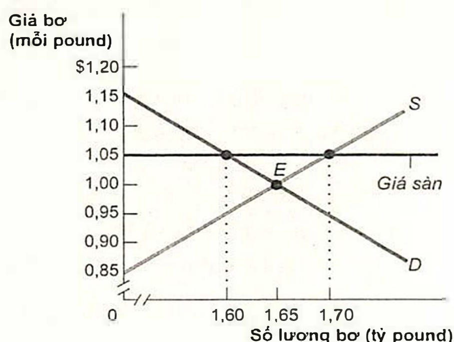
e. Hãy sử dụng đồ thị để thể hiện thặng dư sản xuất trước khi có giá trần đã được chuyển bao nhiêu sang người tiêu dùng sau khi có giá trần.

f. Hãy sử dụng đồ thị để thể hiện phần tổng thặng dư trước khi có giá trần đã bị thiệt hại bao nhiêu. Nghĩa là, tổn thất xã hội là bao nhiêu?

11. Giả định rằng do nhu cầu tăng, giá vé máy bay nội địa trung bình đã tăng từ 319,85 USD trong quý 4 năm 2013 lên 328,12 USD trong quý 1 năm 2014, tăng 8,27 USD. Số lượng vé bán được trong quý 4 năm 2013 là 151,4 triệu. So với cùng kỳ, chi phí của hãng hàng không gần như không đổi: giá nhiên liệu máy bay trung bình khoảng 2 USD/gallon trong cả hai quý và lương của phi công gần như nhau, trung bình 117,060 USD/năm trong năm 2013).

Bạn có thể xác định chính xác thặng dư sản xuất đã tăng lên bao nhiêu do mức tăng 8,27 USD của giá vé trung bình không? Nếu bạn không thể tính chính xác, bạn có thể xác định liệu nó sẽ thấp hơn, hay cao hơn, một con số cụ thể không?

12. Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ (USDA) quản lý giá sàn của bơ là 1,05 USD/pound vào năm 2008. Ở mức giá đó, theo số liệu từ USDA, lượng cung bơ trong năm 2010 là 1,7 tỷ pound, và lượng cầu là 1,6 tỷ pound. Để hỗ trợ giá bơ ở mức giá sàn, USDA đã phải mua vào 100 triệu pound bơ. Biểu đồ đi kèm thể hiện đường cung và đường cầu minh họa cho thị trường bơ.



a. Trong trường hợp không có giá sàn, thặng dư tiêu dùng là bao nhiêu? Thặng dư sản xuất là bao nhiêu? Tổng thặng dư?

b. Với giá sàn ở mức 1,05 USD/cân bơ, người tiêu dùng mua 1,6 tỷ cân bơ. Thặng dư tiêu dùng hiện nay là bao nhiêu?

c. Với giá sàn ở mức 1,05 USD/pound, các nhà sản xuất bán được 1,7 tỷ pound (một phần cho người tiêu dùng và một phần cho USDA). Thặng dư sản xuất hiện nay là bao nhiêu?

d. USDA chi bao nhiêu tiền để mua bơ thừa?

e. Chính phủ phải thu thuế để trả cho phần bơ thừa mà USDA đã mua. Kết quả là tổng thặng dư (thặng dư sản xuất cộng với thặng dư tiêu dùng) bị giảm bởi số tiền mà USDA chi ra để mua bơ thừa. Sử dụng câu trả lời của bạn cho các phần b–d, hãy cho biết tổng thặng dư khi có giá sàn là bao nhiêu? Con số này so sánh như thế nào với tổng thặng dư khi không có giá sàn ở phần a?

13. Bảng sau đây thể hiện bảng nhu cầu và bảng cung ứng giả định hàng năm cho sữa. Chính phủ Mỹ quyết định rằng thu nhập của nông dân chăn nuôi bò sữa nên được duy trì ở mức độ cho phép các trang trại bò sữa truyền thống có thể tồn tại. Vì vậy, chính phủ áp đặt mức giá 1 USD/pint bằng cách mua sữa thừa cho đến khi giá thị trường là 1 USD/pint.

a. Hãy thể hiện tổn thất xã hội do số lượng mua bán thấp một cách không hiệu quả trên đồ thị.

b. Lượng sữa thừa, kết quả của chính sách này, là bao nhiêu?

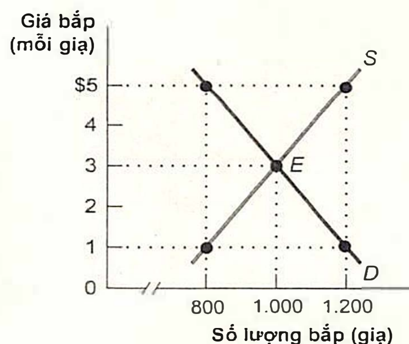
Giá sữa (USD/pint)	Số lượng sữa (triệu pint mỗi năm)	
	Lượng cầu	Lượng cung
$1,20	550	850
1,10	600	800
1,00	650	750
0,90	700	700
0,80	750	650

c. Chi phí của chính phủ cho chính sách này là gì?

d. Vì sữa là nguồn cung cấp prôtêin và canxi quan trọng, chính phủ quyết định cung cấp lượng sữa thừa cho các trường tiểu học với mức giá 0,6 USD/pint. Giả sử các trường sẽ mua tất cả lượng sữa thừa ở mức giá thấp này. Nhưng giờ đây, các bậc cha mẹ giảm lượng sữa mua ngoài xuống 50 triệu pint/năm vì họ biết con họ đang có sữa ở trường. Chương trình sữa này sẽ tốn bao nhiêu tiền của chính phủ?

e. Hãy giải thích sự thiếu hiệu quả dưới hình thức phân phối doanh thu không hiệu quả giữa những người bán và lãng phí nguồn lực phát sinh từ chính sách này.

14. Trong 80 năm qua, chính phủ Hoa Kỳ đã sử dụng trợ giá để cung cấp sự hỗ trợ thu nhập cho nông dân Mỹ. Để thực hiện những hỗ trợ giá này, đôi khi chính phủ đã sử dụng giá sàn, duy trì bằng cách mua các sản phẩm nông nghiệp dư thừa. Vào những thời điểm khác, chính phủ sử dụng giá mục tiêu, một chính sách mà theo đó chính phủ cấp cho người nông dân một khoản tiền bằng với chênh lệch giữa giá thị trường và giá mục tiêu cho từng đơn vị hàng hóa bán được. Hãy xem xét thị trường bắp được mô tả trong biểu đồ đi kèm.



a. Nếu chính phủ thiết lập giá sàn 5 USD/giạ thì có bao nhiêu giạ bắp được sản xuất? Người tiêu dùng đã mua bao nhiêu? Chính phủ mua bao nhiêu? Chính phủ chi bao nhiêu tiền cho chương trình? Người nông dân trồng bắp thu được bao nhiêu doanh thu?

b. Giả sử chính phủ đặt giá mục tiêu là 5 USD/giạ cho lượng cung bất kỳ lên đến 1.000 giạ. Người tiêu dùng mua bao nhiêu giạ bắp và ở mức giá nào? Chính phủ mua bao nhiêu giạ và ở mức giá nào? Chương trình tốn bao nhiêu tiền của chính phủ? Nông dân trồng bắp thu được bao nhiêu doanh thu?

c. Chương trình nào trong số những chương trình này (trong phần a và b) làm tăng chi phí của người tiêu dùng bắp? Chương trình nào tốn chi phí của chính phủ nhiều hơn? Hãy giải thích.

d. Có phải một trong những chính sách này không hiệu quả hơn các chính sách khác không? Hãy giải thích.

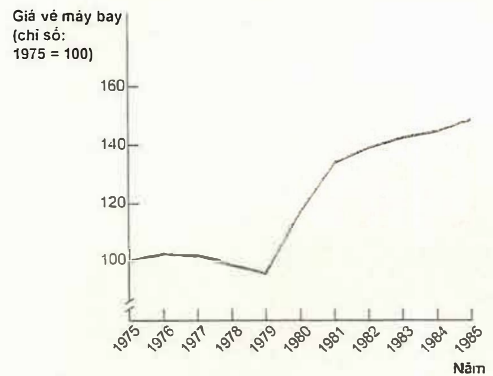
15. Ở nhiều nước châu Âu mức lương tối thiểu cao đã dẫn đến tỷ lệ thất nghiệp và thiếu việc làm cao, và hệ thống lao động hai tầng. Trong thị trường lao động chính thức, người lao động có việc làm tốt được trả ít nhất bằng mức lương tối thiểu. Trong thị trường phi chính thức, hay thị trường lao động chợ đen, công nhân có việc làm không tốt và nhận được ít hơn mức lương tối thiểu.

a. Vẽ biểu đồ cung cầu thể hiện ảnh hưởng của việc áp dụng mức lương tối thiểu trên thị trường lao động tổng thể, với tiền lương trên trục tung và số giờ lao động trên trục hoành. Đường cung đại diện cho số giờ lao động được cung cấp bởi người lao động tùy theo mức lương, và đường cầu biểu thị số giờ lao động mà người sử dụng lao động yêu cầu tùy theo mức lương. Trên đồ thị, hãy thể hiện tổn thất xã hội từ việc áp dụng mức lương tối thiểu. Loại thiếu hụt nào được tạo ra? Hãy minh họa trên đồ thị quy mô của sự thiếu hụt.

b. Giả sử rằng việc áp đặt mức lương tối thiểu cao khiến nền kinh tế bị thu hẹp, nên người sử dụng lao động trong lĩnh vực chính thức cắt giảm sản xuất và nhu cầu về lao động. Hãy minh họa tác động của việc này lên thị trường lao động tổng thể. Điều gì sẽ xảy ra với quy mô tổn thất xã hội? Sự thiếu hụt là bao nhiêu? Hãy minh họa bằng đồ thị.

c. Giả sử rằng những người lao động không thể có công việc được phải trả ít nhất mức lương tối thiểu chuyển sang thị trường lao động phi chính thức không có mức lương tối thiểu. Điều gì sẽ xảy ra đối với quy mô của thị trường lao động phi chính thức như là kết quả của sự thu hẹp kinh tế? Điều gì xảy ra với mức lương cân bằng trong thị trường lao động phi chính thức? Hãy minh họa bằng biểu đồ cung cầu cho thị trường phi chính thức.

16. Biểu đồ đi kèm thể hiện dữ liệu từ Cục Thống kê Lao động Mỹ về giá vé máy bay trung bình tại Mỹ từ năm 1975 đến năm 1985, được điều chỉnh để loại bỏ ảnh hưởng của *lạm phát* (mức tăng chung về giá của tất cả hàng hóa theo thời gian). Năm 1978, Đạo luật Bãi bỏ Kiểm soát Hàng không đã loại bỏ giá sàn trên giá vé máy bay, và cũng cho phép các hãng hàng không linh hoạt hơn trong việc cung cấp các tuyến bay mới.



Nguồn: Cục Thống kê Lao động Mỹ

a. Nhìn vào dữ liệu giá vé máy bay trong biểu đồ, bạn nghĩ rằng giá sàn tồn tại trước năm 1978 là ràng buộc hay không ràng buộc (có tác dụng hay không)? Bạn nghĩ rằng nó được đặt ở mức cao hơn hay thấp hơn mức giá cân bằng? Hãy vẽ biểu đồ cung cầu, thể hiện giá sàn trước năm 1978 liên quan như thế nào với mức giá cân bằng.

b. Hầu hết các nhà kinh tế học đều đồng ý rằng giá vé máy bay trung bình trên mỗi dặm bay thực tế đã giảm theo kết quả của Đạo luật Bãi bỏ Kiểm soát Hàng không. Bạn kiểm chứng quan điểm đó như thế nào với những gì bạn thấy trong biểu đồ?

BÀI TẬP

17. Các nhà biên kịch Hollywood đàm phán một thỏa thuận mới với các nhà sản xuất phim quy định rằng họ sẽ nhận được 10% doanh thu từ mỗi video cho thuê của một bộ phim mà họ đã viết kịch bản. Họ không có thỏa thuận như vậy cho các bộ phim được chiếu trên truyền hình theo yêu cầu.

    a. Khi thỏa thuận mới của các biên kịch có hiệu lực, điều gì sẽ xảy ra trên thị trường cho thuê video - nghĩa là đường cung hay đường cầu có dịch chuyển không, và dịch chuyển như thế nào? Kết quả là thặng dư tiêu dùng trên thị trường cho thuê video thay đổi như thế nào? Hãy minh họa bằng đồ thị. Bạn có nghĩ rằng thỏa thuận của các nhà biên kịch sẽ phổ biến với người tiêu dùng thuê video không?

    b. Người tiêu dùng thuê video và xem phim theo yêu cầu có thể thay thế nhau ở một mức độ nào đó. Khi thỏa thuận mới của các nhà biên kịch có hiệu lực, điều gì sẽ xảy ra trên thị trường xem phim theo yêu cầu - nghĩa là đường cung hay đường cầu có dịch chuyển không, và dịch chuyển như thế nào? Kết quả là thặng dư sản xuất trên thị trường xem phim theo yêu cầu thay đổi như thế nào? Hãy minh họa bằng đồ thị. Bạn có nghĩ rằng thỏa thuận của các nhà biên kịch sẽ được phổ biến với các công ty truyền hình cáp chiếu phim theo yêu cầu không?

CHƯƠNG

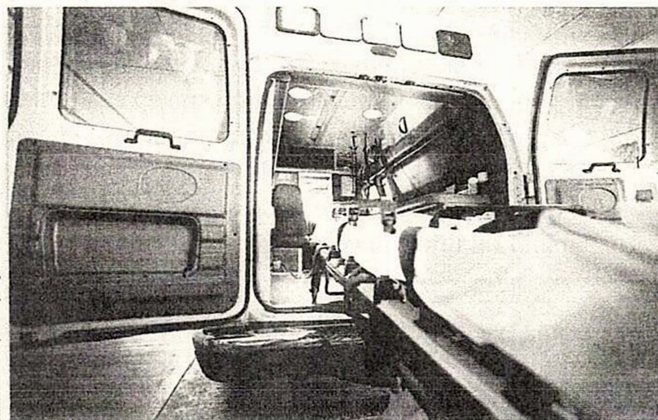
5

ĐỘ CO GIÃN VÀ THUẾ

Nội dung chính:

- Tại sao các nhà kinh tế học sử dụng độ co giãn để đo lường mức độ phản ứng đối với sự thay đổi của giá cả và thu nhập
- Tại sao độ co giãn của cầu theo giá, độ co giãn của cầu theo thu nhập, và độ co giãn của cầu theo giá chéo là những dấu hiệu quan trọng trong hành vi người tiêu dùng đáp lại sự thay đổi của giá cả và thu nhập
- Tại sao độ co giãn của cung theo giá là một dấu hiệu quan trọng trong hành vi nhà sản xuất đáp lại sự thay đổi của giá cả
- Những yếu tố nào ảnh hưởng tới độ lớn của những độ co giãn khác nhau này
- Độ co giãn của cung theo giá và độ co giãn của cầu theo giá tác động như thế nào tới chi phí và lợi ích của thuế

LÊN XE CẤP CỨU



Nhu cầu về xe cấp cứu gần như không co giãn theo giá

Nếu đang trải qua một tình huống khẩn cấp thật sự, hầu như bạn sẽ không "lăn tăn" gì về số tiền phải trả cho chuyến xe cấp cứu đưa tới bệnh viện gần nhất. Nhưng nếu đó không phải là một trường hợp khẩn cấp thì sao? Chúng ta hãy cùng xem qua trường hợp của Kira Millas: cô ta thậm chí còn không biết ai đã gọi xe cấp cứu sau khi cô va chạm vào thành hồ bơi và gãy mất ba cái răng. Trong lúc sợ hãi, cô đã chấp nhận lên xe cấp cứu đến bệnh viện địa phương, cách đó 15 phút. Một tuần sau, cô nhận được hoá đơn với số tiền 1.772,42 USD. Choáng váng, cô nói: "Quãng đường chỉ chưa đến 15km và vết thương của tôi hoàn toàn không nghiêm trọng tới tính mạng. Tôi chắc chắn là mình không cần điều trị cấp cứu gì cả".

Trải nghiệm của Kira không phải là ngoại lệ. Mặc dù xe cấp cứu thường được người đi đường hoặc nhân viên 911 gọi tới, nhưng người phải trả hóa đơn lại là bệnh nhân. Không nghi ngờ gì nữa, trong những tình huống bệnh khẩn cấp thật sự, bệnh nhân sẽ cảm thấy may mắn vì có sẵn xe cấp cứu. Nhưng trong những tình huống không cần cấp cứu, như trường hợp của Kira, nhiều bệnh nhân thường cảm thấy bị ép buộc phải lên xe cấp cứu! Giống như Kira, họ không được thông báo về chi phí của chuyến đi đến bệnh viện. (Nếu may mắn, họ có thể đã hồi phục sức khỏe ở thời điểm nhận được hóa đơn!) Và trong khi nhiều người có bảo hiểm y tế để chi trả một phần hoặc toàn bộ chi phí cho dịch vụ cấp cứu đó, thì bệnh nhân vẫn là người chịu trách nhiệm cuối cùng trong việc chi trả toàn bộ phần còn lại.

Ở Mỹ, mỗi năm ước tính có gần 40 triệu chuyến xe cứu thương với chi phí lên tới 14 tỉ USD được cung cấp bởi những tổ chức phi lợi nhuận như các sở cứu hỏa địa phương và bởi những công ty vì lợi nhuận. Nhận thấy cơ hội kiếm lời, những năm gần đây, nhiều công ty hoạt động vì lợi nhuận đã mở rộng hoạt động một cách mạnh mẽ, thường là lấy đi thị trường từ những tổ chức phi lợi nhuận. Những nhà đầu tư lớn đang đánh cược rằng các dịch vụ cấp cứu sẽ tạo ra lợi nhuận khủng: gần đây các nhà đầu tư đã mua lại hai nhà cung cấp xe cấp cứu tư nhân, một công ty với giá 3 tỷ USD và một công ty với giá 438 triệu USD.

Chi phí cho một chuyến xe cấp cứu chênh lệch rất nhiều tùy theo vùng, từ vài trăm USD cho đến hàng chục ngàn USD. Giá có thể phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác ngoài nhu cầu y tế của bệnh nhân, có thể thay đổi tùy theo cấp độ kỹ năng của lực lượng cứu thương tại chỗ cho tới khoảng cách di chuyển, hay trong một số trường hợp là tùy thuộc trên xe có bạn bè hay người thân đi cùng bệnh nhân hay không (khiến cho giá có thể tăng thêm vài trăm USD!). Mặc dù không thể biết được tổng số tiền người Mỹ đang chi trả cho dịch vụ cấp cứu là bao nhiêu, nhưng Medicare, Chương trình bảo hiểm y tế Liên bang dành cho người Mỹ từ 65 tuổi trở lên, đã ghi nhận chi phí dùng cho các dịch vụ cấp cứu bùng nổ, từ 2 tỷ USD năm 2002 lên gần 6 tỷ USD vào năm 2013.

Điều gì đã tạo ra sự khác biệt quá lớn trong chi phí của các dịch vụ cấp cứu? Làm thế nào những dịch vụ này có thể tính phí hàng nghìn USD, mặc cho lúc đó dịch vụ cấp cứu có thật sự cần thiết hay không? Hoặc tính phí cho một xe cấp cứu có trang bị các thiết bị trợ tim trong khi bệnh nhân chỉ bị gãy chân? Câu trả lời cho những câu hỏi này là do tính *không phản ứng* đối với giá cả (price unresponsiveness): dưới sức ép của thời khắc quan trọng, nhiều người tiêu dùng – đặc biệt là những ai đang cần cấp cứu thật sự - sẽ *không phản ứng* đối với giá cả của chuyến xe cấp cứu. Nhà cung cấp xe cấp cứu đã đánh giá một cách chính xác rằng phần lớn bệnh nhân sẽ không hỏi "Chuyến xe cấp cứu này giá bao nhiêu?" trước khi lên xe. Nói cách khác, cho dù giá xe cấp cứu tăng mạnh thì nhu cầu về xe cấp cứu của một lượng lớn người tiêu dùng cũng gần như không thay đổi.

Chúng ta hãy xem xét một tình huống khác. Giả sử nhà sáng lập một thương hiệu ngũ cốc ăn sáng quen thuộc quyết định tăng giá gấp 10 lần. Điều đó sẽ khiến việc tìm được những người tiêu dùng sẵn sàng trả một mức giá cao hơn nhiều như vậy cực kỳ khó khăn, nếu không muốn nói là không thể. Nói cách khác, người tiêu dùng ngũ cốc ăn sáng phản ứng đối với giá cả nhiều hơn so với người sử dụng xe cấp cứu.

Nhưng chúng ta định nghĩa *mức độ phản ứng (responsiveness)* như thế nào? Các nhà kinh tế học đã đo lường mức độ phản ứng của người tiêu dùng đối với giá cả bằng một con số cụ thể, được gọi là *độ co giãn của cầu theo giá (price elasticity of demand).* Trong chương này chúng tôi sẽ trình bày cách tính độ co giãn của cầu theo giá, và tại sao nó lại là thước đo tốt nhất đo lường việc lượng cầu phản ứng như thế nào đối với những sự thay đổi của giá. Từ đó chúng ta sẽ thấy rằng độ co giãn của cầu theo giá chỉ là một trong các khái niệm có liên quan mật thiết với nhau, bao gồm *độ co giãn của cầu theo thu nhập, độ co giãn của cầu theo giá chéo, và độ co giãn của cung theo giá.*

Chúng ta sẽ kết thúc cuộc thảo luận về độ co giãn bằng việc phân tích độ co giãn của cung và cầu theo giá đã ảnh hưởng đến chi phí và lợi ích của thuế như thế nào.

Định nghĩa và đo lường độ co giãn

Để biết liệu có thể thu về lợi nhuận lớn trong việc kinh doanh xe cấp cứu hay không, nhà đầu tư cần biết độ co giãn của cầu theo giá của những chuyến xe cấp cứu. Với thông tin này, các nhà đầu tư có thể dự đoán chính xác nếu giá chuyến xe cấp cứu tăng mạnh thì có giúp tăng doanh thu hay không.

Tính toán độ co giãn của cầu theo giá

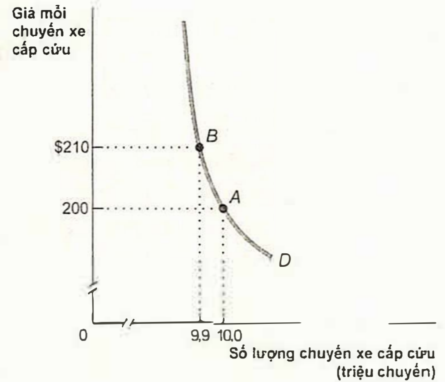
Độ co giãn của cầu theo giá là tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cầu so với phần trăm thay đổi của giá, khi chúng ta di chuyển dọc theo đường cầu.

Hình 5-1 thể hiện một đường cầu giả định về xe cấp cứu. Với mức giá 200 USD mỗi chuyến xe, người tiêu dùng sẽ có nhu cầu 10 triệu chuyến mỗi năm (điểm *A*); Với mức giá 210 USD mỗi chuyến, người tiêu dùng sẽ có nhu cầu 9,9 triệu chuyến mỗi năm (điểm *B*).

Vậy hình 5-1 cho chúng ta thấy sự thay đổi của lượng cầu đối với mỗi một sự thay đổi nhất định của giá cả. Nhưng làm thế nào chúng ta có thể biến nó thành một thước đo mức độ phản ứng đối với giá? Câu trả lời là phải tính *độ co giãn của cầu theo giá.*

HÌNH 5-1 Nhu cầu xe cấp cứu

Với mức giá 200 USD mỗi chuyến xe cấp cứu, lượng cầu là 10 triệu chuyến mỗi năm (điểm *A*). Khi giá tăng lên 210 USD mỗi chuyến, lượng cầu giảm còn 9,9 triệu chuyến mỗi năm (điểm *B*).



Độ co giãn của cầu theo giá (price elasticity of demand) là tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cầu so với phần trăm thay đổi của giá, khi chúng ta di chuyển dọc theo đường cầu. Như sẽ thấy ở phần sau của chương này, lý do mà các nhà kinh tế học sử dụng *phần trăm thay đổi* là để có được một thước đo không phụ thuộc vào đơn vị tính của các sản phẩm (ví dụ như là một chuyến xe cấp cứu với quãng đường 1km so với một chuyến xe cấp cứu 10km!). Nhưng trước hết chúng ta hãy cùng xem qua cách tính độ co giãn.

Để tính độ co giãn của cầu theo giá, trước tiên chúng ta tính *phần trăm thay đổi của lượng cầu* và *phần trăm thay đổi của giá* tương ứng khi di chuyển dọc theo đường cầu. Chúng được định nghĩa như sau:

(5-1) $$\%\text{ thay đổi của lượng cầu} = \frac{\text{Thay đổi của lượng cầu}}{\text{Lượng cầu ban đầu}} \times 100$$

và

(5-2) $$\%\text{ thay đổi của giá cả} = \frac{\text{Thay đổi của giá}}{\text{Giá ban đầu}} \times 100$$

Trong hình 5-1, chúng ta thấy khi giá tăng từ 200USD lên 210USD, lượng cầu giảm từ 10 triệu xuống còn 9,9 triệu chuyến xe cấp cứu, dẫn đến thay đổi của lượng cầu là 0,1 triệu chuyến. Do đó phần trăm thay đổi của lượng cầu là:

$$\%\text{ thay đổi của lượng cầu} = \frac{-0{,}1\text{ triệu chuyến}}{10\text{ triệu chuyến}} \times 100 = -1\%$$

Giá ban đầu là 200USD và mức thay đổi của giá là 10USD, do đó phần trăm thay đổi của giá là:

$$\%\text{ thay đổi của giá} = \frac{10\text{ USD}}{200\text{ USD}} \times 100 = 5\%$$

Để tính độ co giãn của cầu theo giá, chúng ta tìm tỷ lệ của "phần trăm thay đổi của lượng cầu" so với "phần trăm thay đổi của giá":

(5-3) $$\text{Độ co giãn của cầu theo giá} = \frac{\%\text{ thay đổi của lượng cầu}}{\%\text{ thay đổi của giá}}$$

Theo hình 5-1, độ co giãn của cầu theo giá sẽ là:

$$\text{Độ co giãn của cầu theo giá} = \frac{1\%}{5\%} = 0{,}2$$

Chú ý rằng dấu trừ xuất hiện trong phép tính phần trăm thay đổi của lượng cầu đã được bỏ đi khi chúng ta tính độ co giãn của cầu theo giá. Tại sao chúng ta lại làm như vậy? *Quy luật nhu cầu* nói rằng vì đường cầu dốc xuống, nên giá cả và lượng cầu luôn di chuyển ngược chiều. Nói cách khác, phần trăm thay đổi của giá cả là một số dương (giá tăng) sẽ dẫn đến phần trăm thay đổi của lượng cầu âm; ngược lại, phần trăm thay đổi của giá cả âm (giá giảm) sẽ dẫn đến phần trăm thay đổi lượng cầu dương. Nói theo thuật ngữ toán học thì độ co giãn của cầu theo giá là một số âm!

Tuy nhiên, sẽ rất bất tiện khi cứ viết đi viết lại dấu trừ đó. Do đó khi các nhà kinh tế học bàn về độ co giãn của cầu theo giá, họ thường bỏ đi dấu trừ và đề cập đến *giá trị tuyệt đối* của độ co giãn của cầu theo giá. Ví dụ như trong trường hợp này, các nhà kinh tế học thường nói là "độ co giãn của cầu theo giá là 0,2", nghiễm nhiên bạn phải hiểu họ muốn nói là -0,2. Chúng ta tuân theo quy ước đó trong quyển sách này.

Độ co giãn của cầu theo giá càng lớn thì lượng cầu càng phản ứng mạnh đối với giá cả. Khi độ co giãn của cầu theo giá lớn – nghĩa là khi phần trăm thay đổi của lượng cầu của người tiêu dùng lớn so với phần trăm thay đổi của giá - thì các nhà kinh tế học gọi đó là nhu cầu *có độ co giãn cao* (highly elastic).

Như chúng ta sẽ thấy ngay sau đây, độ co giãn 0,2 chỉ ra mức độ phản ứng nhẹ của lượng cầu đối với giá cả. Tức là lượng cầu sẽ giảm khá ít khi giá tăng. Các nhà kinh tế học gọi đây là nhu cầu ít co giãn (inelastic demand). Và nhu cầu ít co giãn chính là thứ cho phép công ty vận hành xe cấp cứu tăng tổng doanh thu bằng việc tăng giá của chuyến xe cấp cứu.

Một phương pháp thay thế để tính độ co giãn: Thuật toán xét điểm giữa

Độ co giãn của cầu theo giá so sánh *phần trăm thay đổi của lượng cầu* với *phần trăm thay đổi của giá*. Ngay sau đây, khi chúng ta xem xét những độ co giãn khác, chúng ta sẽ biết tại sao tập trung vào phần trăm thay đổi là rất quan trọng. Nhưng bây giờ chúng ta cần thảo luận về một vấn đề kỹ thuật sẽ xuất hiện khi chúng ta tính toán phần trăm thay đổi của các biến số.

Cách tốt nhất để hiểu vấn đề là bằng một ví dụ thực tế. Giả sử bạn đang cố gắng ước tính độ co giãn của cầu theo giá đối với xăng dầu bằng cách so sánh giá xăng và lượng tiêu thụ ở những nước khác nhau. Do thuế cao nên mỗi gallon xăng ở châu Âu thường có giá cao gấp 3 lần tại Mỹ. Vậy phần trăm khác nhau về giá xăng ở Mỹ và châu Âu là gì?

Điều đó phụ thuộc vào cách tính của bạn. Vì giá xăng tại châu Âu thường cao hơn khoảng ba lần tại Mỹ, nên giá cao hơn 200%. Vì giá xăng dầu tại Mỹ bằng 1/3 so với châu Âu, nên giá thấp hơn 66,7%.

Điều này thật sự phiền toái: chúng tôi muốn có một phương pháp tính phần trăm thay đổi của giá mà không phụ thuộc vào cách tính của bạn. Để tránh phải tính các độ co giãn khác nhau khi giá lên và giá xuống, chúng ta sử dụng *thuật toán xét điểm giữa*.

Thuật toán xét điểm giữa (midpoint method) thay thế định nghĩa thông thường về phần trăm thay đổi của một biến số, *X*, bằng một định nghĩa có chút khác biệt:

(5-4) $$\%\ \text{Thay đổi của } X = \frac{\text{Phần thay đổi của } X}{\text{Giá trị trung bình của } X} \times 100$$

Trong đó giá trị trung bình của *X* được định nghĩa là

$$\text{Giá trị trung bình của } X = \frac{\text{Giá trị ban đầu của } X + \text{Giá trị cuối cùng của } X}{2}$$

Khi tính độ co giãn của cầu theo giá sử dụng thuật toán xét điểm giữa, chúng ta có thể sử dụng phương pháp này để tính phần trăm thay đổi của giá cả và phần trăm thay đổi của lượng cầu. Để xem phương pháp này hoạt động như thế nào, hãy giả sử bạn có những số liệu sau:

	Giá	Lượng cầu
Tình huống A	0,9 USD	1.100
Tình huống B	1,1 USD	900

Để tính phần trăm thay đổi của lượng cầu từ tình huống A sang tình huống B, chúng ta so sánh sự thay đổi của lượng cầu – giảm 200 đơn vị - với *trung bình* lượng cầu trong hai tình huống. Vậy chúng ta tính như sau

$$\% \text{ thay đổi của lượng cầu} = \frac{-200}{(1.100 + 900)/2} \times 100 = \frac{-200}{1.000} \times 100 = -20\%$$

Cùng một cách thức, chúng ta tính được

$$\% \text{ thay đổi của giá} = \frac{0,2 \text{ USD}}{(0,9 \text{ USD} + 1,1 \text{ USD})/2} \times 100 = \frac{0,2 \text{ USD}}{1 \text{ USD}} \times 100 = 20\%$$

Do đó trong trường hợp này chúng ta sẽ tính độ co giãn của cầu theo giá như sau:

$$\text{Độ co giãn của cầu theo giá} = \frac{\% \text{ thay đổi của lượng cầu}}{\% \text{ thay đổi của giá}} = \frac{20\%}{20\%} = 1$$

Một lần nữa, nhớ bỏ đi dấu trừ!

Điểm quan trọng ở đây là chúng ta sẽ có cùng một kết quả là độ co giãn của cầu theo giá là 1, dù cho chúng ta đi theo đường cầu từ tình huống A đến tình huống B hay đi ngược lại từ tình huống B sang tình huống A.

Để có một công thức tổng quát hơn về độ co giãn của cầu theo giá, giả sử chúng ta có số liệu tại hai điểm trên đường cầu. Tại điểm 1, lượng cầu và giá cả là (*Q1, P1*); tại điểm 2 là (*Q2, P2*). Khi đó công thức tính độ co giãn của cầu theo giá là:

$$\textbf{(5-5) Độ cao giãn của cầu theo giá} = \frac{\dfrac{Q_2 - Q_1}{(Q_1 + Q_2)/2}}{\dfrac{P_2 - P_1}{(P_1 + P_2)/2}}$$

Như trước đó, khi tính độ co giãn của cầu theo giá theo thuật toán xét điểm giữa, chúng ta sẽ bỏ đi dấu trừ và sử dụng giá trị tuyệt đối.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Ước tính Độ co giãn

Bạn có thể nghĩ rằng tính toán độ co giãn của cầu theo giá từ số liệu thực tế là việc dễ dàng: chỉ cần so sánh phần trăm thay đổi của giá với phần trăm thay đổi của lượng cầu. Thật không may, rất hiếm khi đơn giản như vậy vì các thay đổi của giá không phải là điều duy nhất ảnh hưởng tới sự thay đổi của lượng cầu: những yếu tố khác – ví dụ như sự thay đổi của thu nhập, thay đổi về thị hiếu và thay đổi của giá những hàng hóa khác – cũng làm dịch chuyển đường cầu, từ đó làm thay đổi lượng cầu tại một mức giá bất kỳ.

Để ước tính độ co giãn của cầu theo giá, các nhà kinh tế học phải sử dụng các phân tích thống kê cẩn thận để thấy rõ sự ảnh hưởng của giá, trong khi giữ những yếu tố khác không đổi.

BẢNG 5-1 Một vài ước tính về độ co giãn của cầu theo giá

Hàng hóa	Độ co giãn của cầu theo giá
Nhu cầu ít co giãn	
Gas (ngắn hạn)	0,09
Gas (dài hạn)	0,24
Du lịch hàng không (đi công tác)	0,80
Soda	0,80
Đại học (học phí của sinh viên của tiểu bang)	0,87
Nhu cầu co giãn	
Nhà ở	1,2
Đại học (học phí của sinh viên ngoài tiểu bang)	1,2
Du lịch hàng không (giải trí)	1,5
Coke/Pepsi	3,3

Các nhà kinh tế học đã ước tính độ co giãn của cầu theo giá của một số hàng hóa và dịch vụ. Bảng 5-1 tóm tắt một số hàng hóa và thể hiện độ co giãn giá cả rất lớn. Có một vài hàng hóa, như xăng dầu, vốn có nhu cầu gần như không phản ứng đối với sự thay đổi của giá. Có những hàng hóa khác, ví dụ như du lịch hàng không, hay Coke và Pepsi, lại có lượng cầu rất nhạy cảm đối với giá cả.

Chú ý rằng Bảng 5-1 được chia thành hai phần: nhu cầu ít co giãn và nhu cầu co giãn. Chúng ta sẽ phân tích điểm quan trọng của sự phân biệt đó ở phần tiếp theo.

- **Độ co giãn của cầu theo giá:** tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cầu chia cho phần trăm thay đổi của giá, khi chúng ta di chuyển dọc theo đường cầu. Khi tính toán, sử dụng giá trị tuyệt đối (bỏ đi dấu trừ!).
- Trong thực tế, các tỷ lệ phần trăm thay đổi được tính toán tốt nhất bằng cách sử dụng **thuật toán xét điểm giữa** (midpoint method), trong đó các tỷ lệ phần trăm thay đổi được tính bằng cách sử dụng điểm trung bình của các giá trị bắt đầu và giá trị cuối cùng.

Kiểm tra kiến thức 5-1

1. Giá một hộp dâu tây giảm từ 1,50 USD xuống 1 USD. Lượng cầu tăng từ 100.000 lên 200.000 hộp. Hãy sử dụng thuật toán xét điểm giữa để tìm độ co giãn của cầu theo giá.
2. Tại mức tiêu thụ hiện tại là 4.000 vé xem phim, và với mức giá vé hiện tại là 5 USD, thì độ co giãn của cầu theo giá của vé xem phim là 1. Bằng thuật toán xét điểm giữa, hãy tính toán tỷ lệ giảm giá vé của chủ rạp chiếu phim để có thể bán được 5.000 vé.
3. Độ co giãn của cầu theo giá của bánh sandwich kem là 1,2 ở mức giá hiện tại là 0,5 USD, mức độ tiêu thụ hiện tại là 100.000 bánh. Hãy tính sự thay đổi của lượng cầu khi giá tăng 0,05 USD. Sử dụng Công thức 5-1 và 5-2 để tính các tỷ lệ phần trăm thay đổi và Công thức 5-3 để tìm ra sự tương quan giữa độ co giãn của cầu theo giá với các tỷ lệ phần trăm thay đổi.

Đáp án ở cuối sách

Giải nghĩa Độ co giãn của cầu theo giá

Trong tình huống khẩn cấp thật sự, bệnh nhân thường sẽ không thắc mắc về giá chuyến xe cấp cứu đến bệnh viện. Nhưng thậm chí trong những tình huống không khẩn cấp, ví dụ như Kira bị gãy răng, bệnh nhân thường cũng sẽ không vì xe cấp cứu tăng giá mà giảm nhu cầu, vì họ không hề biết chi phí đó. Kết quả là những nhà đầu tư vào các công ty xe cấp cứu tư nhân nhìn thấy cơ hội kiếm lời thông qua cung cấp dịch vụ xe cấp cứu, vì độ co giãn của cầu theo giá rất thấp. Nhưng điều đó có nghĩa là gì? Độ co giãn của cầu theo giá phải thấp đến đâu thì chúng ta mới xếp nó vào mức thấp? Nó phải lớn như thế nào để chúng ta xếp nó vào mức cao? Điều gì quyết định liệu độ co giãn của cầu theo giá là cao hay thấp?

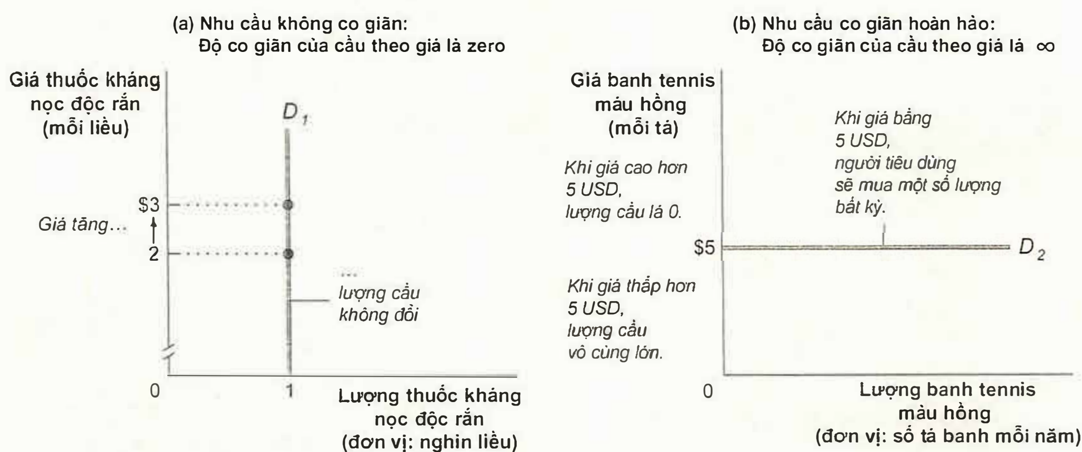
Để trả lời các câu hỏi trên, chúng ta cần phải nhìn sâu hơn vào độ co giãn của cầu theo giá.

Co giãn như thế nào để được gọi là co giãn?

Đến với bước đầu tiên trong phân loại độ co giãn của cầu theo giá, chúng ta hãy cùng xem những trường hợp cực đoan sau đây.

Trước tiên, hãy xem xét nhu cầu của một hàng hóa mà người ta không quan tâm gì đến giá cả - ví dụ như thuốc kháng nọc độc rắn. Giả sử người tiêu dùng sẽ mua 1.000 liều thuốc kháng nọc độc rắn mỗi năm dù cho giá là bao nhiêu. Trong trường hợp đó, đường cầu của thuốc kháng nọc độc rắn sẽ giống như đường được thể hiện trong đồ thị (a) của Hình 5-2: nó sẽ là một đường thẳng đứng tại con số 1.000 liều thuốc kháng nọc độc rắn. Vì tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cầu là 0 với bất kỳ sự thay đổi nào trong giá cả, nên độ co giãn của cầu theo giá trong trường hợp này bằng 0. Trường hợp có độ co giãn của cầu theo giá bằng 0 được gọi là **nhu cầu không co giãn (perfectly inelastic demand)**.

HÌNH 5-2 Hai trường hợp cực đoan của độ co giãn của cầu theo giá



Bảng (a) thể hiện một đường cầu không co giãn, đó là một đường thẳng đứng. Lượng cầu thuốc kháng nọc độc rắn luôn là 1.000 liều, bất kể giá cả. Kết quả là độ co giãn của cầu theo giá bằng 0 – nghĩa là lượng cầu không bị ảnh hưởng bởi giá cả. Bảng (b) thể hiện một đường cầu co giãn hoàn hảo, là một đường ngang. Với mức giá 5 USD, người tiêu dùng sẽ mua một số lượng bất kỳ banh tennis màu hồng, nhưng họ sẽ không mua ở mức giá trên 5 USD. Nếu giá giảm xuống dưới 5 USD, họ sẽ mua một số lượng rất lớn banh tennis màu hồng và không mua màu nào khác.

Trường hợp cực đoan ngược lại xảy ra khi giá chỉ cần tăng một ít cũng sẽ khiến lượng cầu giảm xuống 0, hoặc khi giá chỉ cần giảm một ít cũng sẽ khiến lượng cầu tăng rất lớn.

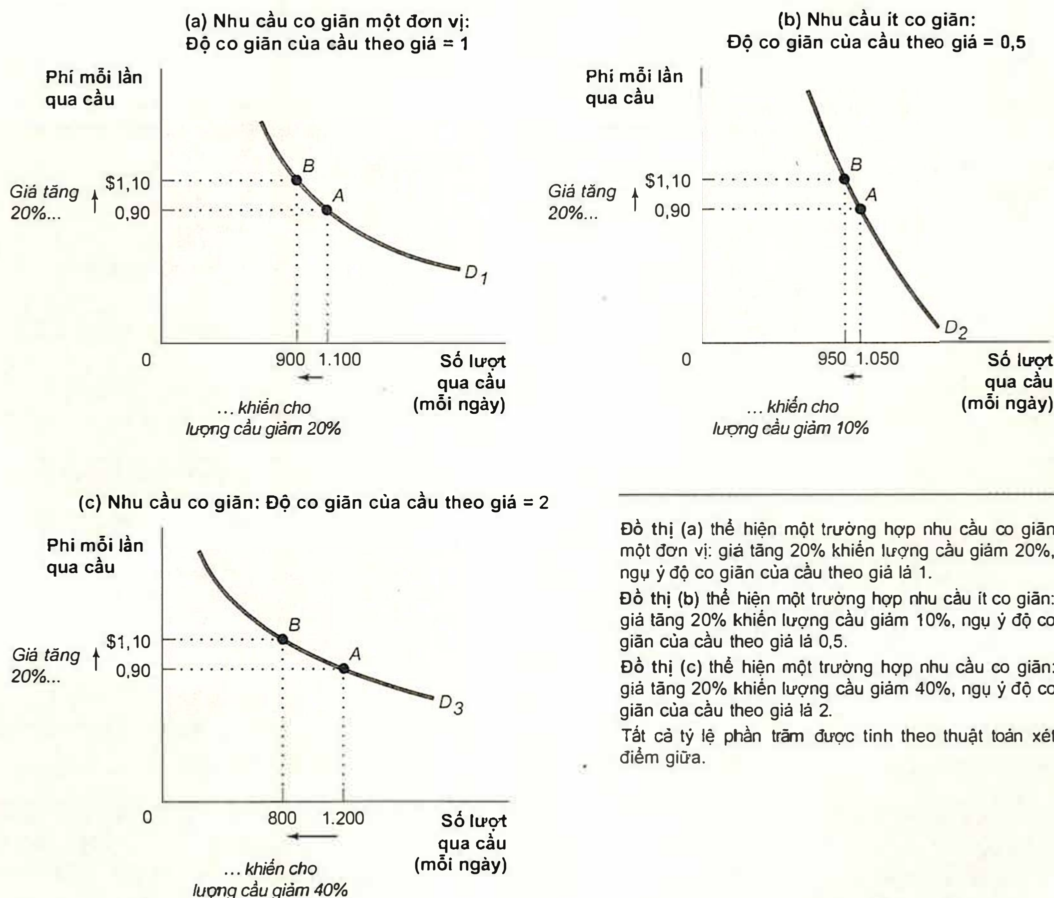
Đồ thị (b) của Hình 5-2 thể hiện trường hợp của những quả banh tennis màu hồng, chúng ta giả sử những người chơi tennis thật sự không quan tâm đến màu banh và banh của những màu khác như xanh neon và vàng tươi đều có giá 5 USD một tá. Trong trường hợp này, người tiêu dùng sẽ không mua banh màu hồng nếu chúng có giá cao hơn 5 USD mỗi tá, nhưng sẽ chỉ mua toàn banh màu hồng nếu giá thấp hơn 5 USD. Do đó đường cầu sẽ là một đường nằm ngang tại mức giá 5 USD. Khi bạn di chuyển dọc theo đường thẳng này, bạn sẽ thấy lượng cầu có sự thay đổi nhưng giá cả không đổi. Nói một cách đại khái thì khi bạn chia một số cho 0 thì sẽ có vô cực, kí hiệu là ∞. Vậy một đường cầu nằm ngang cho thấy độ co giãn của cầu theo giá vô hạn. Khi độ co giãn của cầu theo giá là vô hạn, các nhà kinh tế học nói rằng khi đó nhu cầu **co giãn hoàn hảo (perfectly elastic)**.

Độ co giãn của cầu theo giá đối với hầu hết các hàng hóa đều nằm giữa hai trường hợp cực đoan trên. Các nhà kinh tế học sử dụng một tiêu chuẩn chính để phân loại những trường hợp trung gian đó như sau: họ đặt câu hỏi liệu độ co giãn của cầu theo giá lớn hơn hay nhỏ hơn 1. Nếu độ co giãn của cầu theo giá lớn hơn 1, các nhà kinh tế học nói rằng nhu cầu **co giãn (elastic)**. Nếu độ co giãn của cầu theo giá nhỏ hơn 1, họ nói rằng nhu cầu ít co giãn **(inelastic)**. Trường hợp giáp ranh ở đây là **nhu cầu co giãn một đơn vị (unit-elastic demand)**, khi đó độ co giãn của cầu theo giá – bất ngờ thay – chính xác bằng 1.

Để hiểu tại sao độ co giãn của cầu theo giá bằng 1 là một ranh giới hữu ích, chúng ta hãy cùng xem qua một ví dụ giả định: một trạm thu phí cầu đường được điều hành bởi Ban quản lý cầu đường của tiểu bang. Tất cả những yếu tố khác đều như nhau, và số lượng tài xế sử dụng cây cầu phụ thuộc vào mức phí, là mức giá mà Ban quản lý cầu đường thu cho việc qua cầu: mức phí càng cao thì càng ít tài xế đi qua cầu này.

Hình 5-3 thể hiện ba đường cầu giả định – một đường cầu trong đó nhu cầu co giãn một đơn vị, một đường cầu khi nhu cầu ít co giãn, và một đường cầu khi nhu cầu co giãn. Trong mỗi trường hợp, điểm *A* thể hiện lượng cầu khi mức phí là 0,9 USD và điểm *B* thể hiện lượng cầu nếu mức phí là 1,1 USD. Mức phí gia tăng 20% (từ 0,9 USD lên 1,1 USD, sử dụng thuật toán xét điểm giữa để tính mức gia tăng).

HÌNH 5-3 Nhu cầu co giãn một đơn vị, nhu cầu không co giãn và nhu cầu co giãn



Đồ thị (a) thể hiện một trường hợp nhu cầu co giãn một đơn vị: giá tăng 20% khiến lượng cầu giảm 20%, ngụ ý độ co giãn của cầu theo giá là 1.

Đồ thị (b) thể hiện một trường hợp nhu cầu ít co giãn: giá tăng 20% khiến lượng cầu giảm 10%, ngụ ý độ co giãn của cầu theo giá là 0,5.

Đồ thị (c) thể hiện một trường hợp nhu cầu co giãn: giá tăng 20% khiến lượng cầu giảm 40%, ngụ ý độ co giãn của cầu theo giá là 2.

Tất cả tỷ lệ phần trăm được tính theo thuật toán xét điểm giữa.

Đồ thị (a) thể hiện kết quả khi mức phí tăng từ 0,9 USD lên 1,1 USD và đường cầu co giãn một đơn vị. Việc tăng giá 20% dẫn đến lượng xe qua cầu mỗi ngày giảm từ 1.100 xuống còn 900, tức là giảm 20% (một lần nữa, chúng ta sử dụng thuật toán xét điểm giữa). Do đó độ co giãn của cầu theo giá là 20% / 20% = 1

Đồ thị (b) thể hiện trường hợp nhu cầu ít co giãn khi phí tăng từ 0,9 USD lên 1,1 USD. Giá tăng 20% làm giảm lượng cầu từ 1.050 xuống còn 950. Lượng cầu chỉ giảm 10%, nên trong trường hợp này độ co giãn của cầu theo giá là 10% / 20% = 0,5

Đồ thị (c) thể hiện một trường hợp nhu cầu có tính co giãn khi phí tăng từ 0,9 USD lên 1,1 USD. Giá tăng 20% khiến cho lượng cầu giảm từ 1.200 xuống còn 800 - giảm sút 40%, vậy độ co giãn của cầu theo giá sẽ là 40% / 20% = 2

Tại sao việc phân loại nhu cầu co giãn một đơn vị, ít co giãn hay co giãn lại quan trọng? Vì việc phân loại này giúp dự đoán những thay đổi về giá của một hàng hóa sẽ ảnh hưởng như thế nào đến *tổng doanh thu* mà những nhà sản xuất thu về từ việc bán hàng hóa đó. Trong nhiều tình huống thực tế, việc nắm bắt được giá cả thay đổi ảnh hưởng như thế nào đến tổng doanh thu là cực kỳ quan trọng. **Tổng doanh thu (total revenue)** được định nghĩa là tổng giá trị của việc bán một hàng hóa hoặc dịch vụ, được tính bằng giá nhân với số lượng bán được.

(5-6) Tổng doanh thu = Giá x Số lượng bán được

Nhu cầu không co giãn khi lượng cầu hoàn toàn không thay đổi trước những thay đổi về giá. Khi đó, đường cầu là một đường thẳng đứng.

Nhu cầu co giãn hoàn hảo khi bất kỳ sự tăng giá nào cũng khiến lượng cầu giảm xuống zero. Khi đó, đường cầu là một đường nằm ngang.

Nhu cầu co giãn khi độ co giãn của cầu theo giá lớn hơn 1.

Nhu cầu ít co giãn khi độ co giãn của cầu theo giá nhỏ hơn 1.

Nhu cầu co giãn một đơn vị khi độ co giãn của cầu theo giá bằng 1.

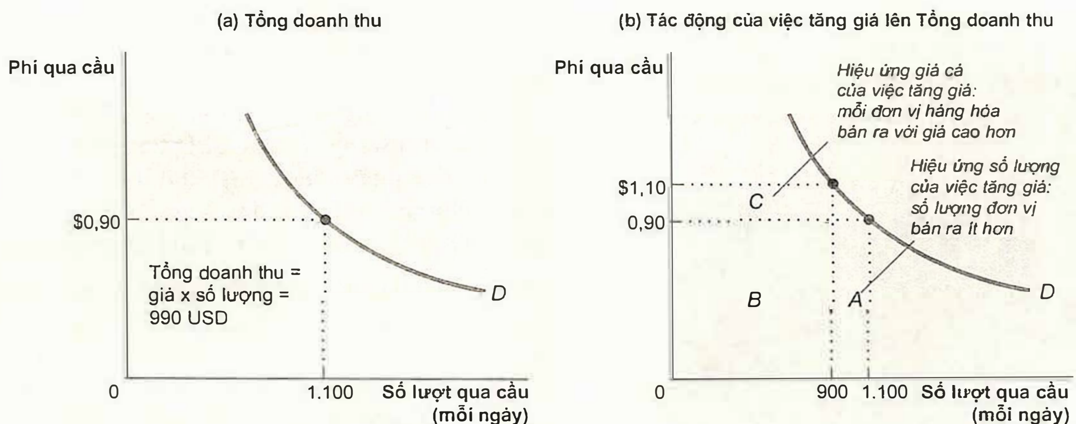
Tổng doanh thu là tổng giá trị của việc bán một hàng hóa hoặc dịch vụ, được tính bằng giá nhân với số lượng bán được.

Tổng doanh thu có một hình ảnh minh họa rất hữu ích có thể giúp chúng ta hiểu tại sao nắm bắt được độ co giãn của cầu theo giá là rất quan trọng, khi muốn biết liệu giá tăng sẽ làm tổng doanh thu gia tăng hay giảm đi. Đồ thị (a) của Hình 5-4 thể hiện đường cầu giống với Đồ thị (a) của Hình 5-3. Chúng ta thấy rằng 1.100 tài xế sẽ đi qua cầu nếu mức phí là 0,9 USD. Do đó tổng doanh thu ở mức giá 0,9 USD là: 0,9 USD x 1.100 = 990 USD. Giá trị này bằng với diện tích hình chữ nhật, có góc trái dưới cùng tại điểm (0,0) và góc phải trên cùng tại điểm (1.100, 0,9). Nói chung, tổng doanh thu tại một mức giá bất kỳ bằng với diện tích hình chữ nhật có chiều cao là giá và chiều rộng là lượng cầu tại mức giá đó.

Để biết tại sao tổng doanh thu quan trọng, chúng ta hãy cùng xem xét tình huống sau. Giả sử phí qua cầu hiện đang là 0,9 USD nhưng Ban quản lý cầu đường cần có thêm tiền để sửa chữa đường sá. Một trong những cách để có thêm tiền là tăng phí qua cầu. Nhưng cách làm này có thể phản tác dụng, vì mức phí cao hơn sẽ làm giảm số lượng tài xế sử dụng cầu. Và nếu lượng giao thông trên cầu giảm nhiều thì thực chất mức phí cao hơn sẽ làm giảm tổng doanh thu thay vì gia tăng nó. Do đó Ban quản lý cầu đường cần phải biết các tài xế sẽ phản ứng như thế nào đối với việc tăng phí qua cầu, điều này rất quan trọng.

Chúng ta có thể thấy trên biểu đồ việc tăng phí ảnh hưởng như thế nào đến tổng doanh thu qua cầu bằng cách xem biểu đồ (b) ở Hình 5-4. Với mức phí 0,9 USD, tổng doanh thu được tính bởi tổng khu vực *A* và *B*. Sau khi phí tăng lên 1,1 USD, tổng doanh thu được tính bởi tổng khu vực *B* và *C*. Do đó khi tăng phí, thu nhập bị giảm đi khu vực *A* nhưng lại tăng thêm khu vực *C*.

HÌNH 5-4 Tổng doanh thu



Hình chữ nhật ở đồ thị (a) thể hiện tổng doanh thu từ 1.100 người lái xe, mỗi người trả phí 0,9 USD. Đồ thị (b) thể hiện tổng doanh thu bị ảnh hưởng như thế nào khi giá tăng từ 0,9 USD lên 1,1 USD. Do hiệu ứng số lượng, tổng doanh thu giảm bằng khu vực *A*. Do hiệu ứng giá cả, tổng doanh thu tăng bằng khu vực *C*. Nhìn chung, hiệu ứng tổng thể có thể theo một trong hai hướng, tùy thuộc vào độ co giãn của cầu theo giá.

Hai khu vực này đưa ra những chú giải quan trọng. Khu vực *C* đại diện cho phần thu nhập có được từ khoản tăng 0,2 USD từ những tài xế tiếp tục lưu thông qua cầu. Có 900 người tiếp tục sử dụng cầu sẽ đóng góp thêm 0,2 USD x 900 = 180 USD mỗi ngày vào tổng doanh thu, thể hiện bằng khu vực *C*. Nhưng 200 tài xế lẽ ra sẽ lưu thông qua cầu ở mức phí 0,9 USD nay đã không còn nữa, dẫn đến tổng doanh thu bị mất một khoản 0,9 USD x 200 = 180 USD mỗi ngày, thể hiện bằng khu vực *A*. (Trong riêng ví dụ này, vì nhu cầu co giãn một đơn vị - tương tự như trong biểu đồ (a) của Hình 5-3, nên việc tăng phí không ảnh hưởng gì đến tổng doanh thu: hai khu vực *A* và *C* có cùng độ lớn như nhau).

Ngoại trừ trường hợp đặc biệt với những hàng hóa có nhu cầu co giãn hoàn hảo hoặc không co giãn, thì khi người bán tăng giá hàng hóa, có hai hiệu ứng đối nghịch nhau sẽ xuất hiện:

- *Hiệu ứng giá cả*: Sau khi giá tăng, mỗi đơn vị hàng hóa đều được bán ở mức giá cao hơn, làm gia tăng doanh thu.
- *Hiệu ứng số lượng*: Sau khi giá tăng, lượng hàng bán ra ít hơn, làm giảm doanh thu.

Nhưng như vậy, rốt cuộc thì hiệu ứng ròng tác động lên tổng doanh thu là như thế nào: tăng lên hay giảm đi? Câu trả lời là nhìn chung, tác động lên tổng doanh thu có thể đi theo hai hướng – giá tăng có thể làm tăng và cũng có thể làm giảm tổng doanh thu. Nếu hiệu ứng giá cả, vốn có xu hướng làm tăng tổng doanh thu, là hiệu ứng mạnh hơn giữa hai hiệu ứng, thì tổng doanh thu sẽ tăng lên. Nếu hiệu ứng số lượng, vốn có xu hướng làm giảm tổng doanh thu, là hiệu ứng mạnh hơn, thì tổng doanh thu sẽ giảm. Và nếu cả hai hiệu ứng đó có sức mạnh ngang nhau – như trong ví dụ trên đây, khi mà mức gia tăng 180 USD bù trừ cho phần thiệt hại 180 USD – thì tổng doanh thu sẽ không thay đổi do giá tăng.

Độ co giãn của cầu theo giá cho chúng ta biết tổng doanh thu sẽ ra sao khi giá thay đổi: mức độ của nó phụ thuộc vào hiệu ứng nào mạnh hơn – hiệu ứng giá cả hay hiệu ứng số lượng. Chi tiết như sau:

- Nếu nhu cầu của một hàng hóa *co giãn một đơn vị* (độ co giãn của cầu theo giá là 1), thì việc tăng giá sẽ không làm thay đổi tổng doanh thu. Trong trường hợp này, hiệu ứng số lượng và hiệu ứng giá cả chính xác là bù trừ lẫn nhau.
- Nếu nhu cầu hàng hóa *ít co giãn* (độ co giãn của cầu theo giá nhỏ hơn 1), thì giá tăng sẽ làm gia tăng tổng doanh thu. Trong trường hợp này, hiệu ứng số lượng yếu hơn hiệu ứng giá cả.
- Nếu nhu cầu hàng hóa *co giãn* (độ co giãn của cầu theo giá lớn hơn 1), thì giá tăng sẽ làm giảm tổng doanh thu. Trong trường hợp này, hiệu ứng số lượng mạnh hơn hiệu ứng giá cả.

Bảng 5-2 thể hiện việc tăng giá ảnh hưởng như thế nào lên tổng doanh thu dựa vào độ co giãn của cầu theo giá, sử dụng cùng số liệu ở Hình 5-3. Việc tăng giá từ 0,9 USD lên 1,1 USD khiến cho tổng doanh thu không thay đổi, vẫn đạt 990 USD khi nhu cầu co giãn một đơn vị. Khi nhu cầu ít co giãn, hiệu ứng số lượng sẽ bị hiệu ứng giá cả chiếm ưu thế; giá cùng tăng như nhau sẽ dẫn đến việc tổng doanh thu tăng từ 945 USD lên 1.045 USD. Khi nhu cầu co giãn, hiệu ứng số lượng sẽ áp đảo hiệu ứng giá cả; giá tăng sẽ dẫn đến việc tổng doanh thu bị thiệt hại từ 1.080 USD xuống còn 880 USD.



Rorem/Dreamstime.com

Ban quản lý cầu đường sử dụng độ co giãn của cầu theo giá để tính toán sự thay đổi về doanh thu khi tăng giá.

Độ co giãn của cầu theo giá cũng dự đoán được việc giá *giảm* sẽ ảnh hưởng như thế đến tổng doanh thu. Khi giá giảm, hai hiệu ứng đối nghịch nhau sẽ xuất hiện, nhưng chúng đi theo các hướng ngược lại so với trường hợp giá tăng. Mỗi đơn vị hàng hóa được bán ra với mức giá thấp hơn sẽ để lại hiệu ứng giá cả, có xu hướng làm giảm doanh thu. Phần này được bù trừ bằng hiệu ứng số lượng, khi bán được nhiều đơn vị hàng hóa hơn, làm tăng doanh thu.

Hiệu ứng nào sẽ chiếm ưu thế phụ thuộc vào độ co giãn của cầu theo giá. Sau đây là một tóm tắt ngắn gọn:

BẢNG 5-2 Độ co dãn của Lượng cầu và Tổng doanh thu theo giá

	Phí qua cầu = 0,9 USD	Phí qua cầu = 1,1 USD
Nhu cầu co giãn một đơn vị (độ co giãn của cầu theo giá = 1)		
Lượng cầu	1.100	900
Tổng doanh thu	990 USD	990 USD
Nhu cầu ít co giãn (độ co giãn của cầu theo giá = 0,5)		
Lượng cầu	1.050	950
Tổng doanh thu	945 USD	1.045 USD
Nhu cầu co giãn (độ co giãn của cầu theo giá = 2)		
Lượng cầu	1.200	800
Tổng doanh thu	1.080 USD	880 USD

+ Khi nhu cầu *co giãn một đơn vị*, hai hiệu ứng sẽ cân bằng nhau; nên việc giá giảm không ảnh hưởng gì đến tổng doanh thu.

+ Khi nhu cầu *ít co giãn*, hiệu ứng số lượng yếu hơn hiệu ứng giá cá; nên giá giảm sẽ làm giảm tổng doanh thu

+ Khi nhu cầu *co giãn*, hiệu ứng số lượng mạnh hơn hiệu ứng giá cá; nên giá giảm sẽ làm tăng tổng doanh thu.

Độ co giãn của cầu theo giá dọc theo Đường cầu

Giá sử một nhà kinh tế học nói rằng "độ co giãn của cầu theo giá của cà phê là 0,25", nghĩa là ông ta muốn nói rằng *ở mức giá hiện tại* thì độ co giãn là 0,25. Trong ví dụ về mức phí qua cầu trong phần trên, những gì mà chúng ta thật sự mô tá là độ co giãn *ở mức giá* 0,9 USD. Tại sao lại có điều kiện này? Vì với đa số đường cầu thì: độ co giãn của cầu theo giá tại một điểm trên đường cầu sẽ khác với độ co giãn ở một điểm khác, trên cùng đường cầu đó.

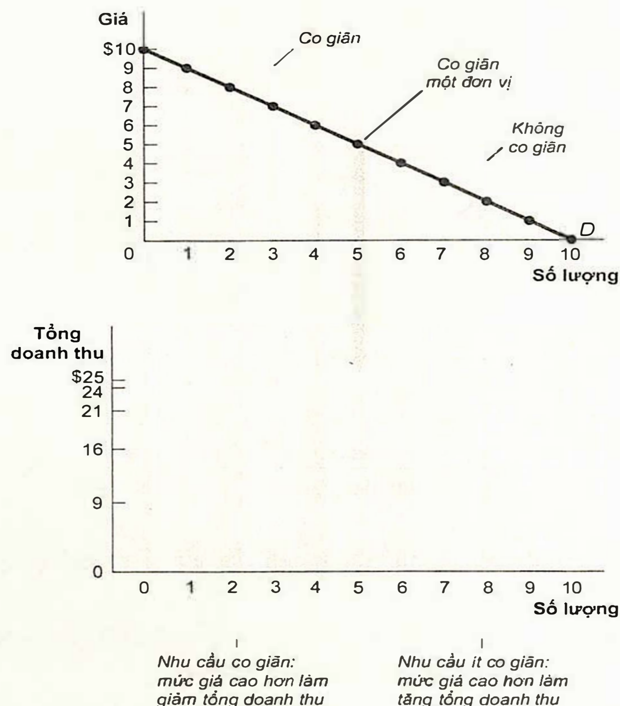
Để hiểu điều này, chúng ta hãy xem báng biểu trong Hình 5-5, thể hiện một báng nhu cầu giá định. Cột cuối cùng trong báng thể hiện tổng doanh thu có được ở mỗi mức giá và số lượng kết hợp trong báng nhu cầu. Đồ thị phía trên ở Hình 5-5 thể hiện đường cầu tương ứng. Biểu đồ phía dưới minh họa cùng một số liệu của tổng doanh thu: chiều cao mỗi thanh đồ thị tại mỗi lượng cầu – tương ứng với một mức giá cụ thể – cho thấy tổng doanh thu có được ở mức giá đó.

Ở Hình 5-5, bạn có thể thấy khi giá thấp, việc tăng giá sẽ làm tăng tổng doanh thu: bắt đầu ở mức giá 1 USD, tăng giá lên 2 USD sẽ làm tăng tổng doanh thu từ 9 USD lên 16 USD. Điều này có nghĩa là khi giá thấp thì nhu cầu ít co giãn. Hơn nữa, bạn có thể thấy nhu cầu ít co giãn trên toàn bộ phần còn lại của đường cầu từ mức giá 0 USD đến 5 USD.

Tuy nhiên, khi giá cao, việc tăng giá thêm sẽ làm giảm tổng doanh thu: bắt đầu ở mức giá 8 USD, tăng lên 9 USD sẽ làm giảm tổng doanh thu từ 16 USD xuống còn 9 USD. Điều này có nghĩa là khi giá cao thì nhu cầu co giãn. Hơn nữa, bạn cũng có thể thấy nhu cầu co giãn trên toàn bộ phần còn lại của đường cầu từ mức giá 5USD đến 10 USD.

Với đa số hàng hóa, thì độ co giãn của cầu theo giá *thay đổi dọc theo* đường cầu. Do đó, khi tính độ co giãn của một hàng hóa nào đó, thật ra là bạn đang tính độ co giãn ở một điểm hoặc một phần cụ thể trên đường cầu của hàng hóa đó.

HÌNH 5-5 **Độ co giãn của cầu theo giá thay đổi dọc theo đường cầu**



Bảng nhu cầu và Tổng doanh thu cho một Đường cầu tuyến tính

Giá	Lượng cầu	Tổng doanh thu
$0	10	$0
1	9	9
2	8	16
3	7	21
4	6	24
5	5	25
6	4	24
7	3	21
8	2	16
9	1	9
10	0	0

Đồ thị ở trên hiển thị một đường cầu tương ứng với bảng nhu cầu. Đồ thị ở dưới thể hiện tổng doanh thu thay đổi dọc theo đường cầu đó như thế nào: tại mỗi kết hợp giá cả và số lượng, chiều cao của thanh thể hiện tổng doanh thu được tạo ra. Bạn có thể thấy rằng ở một mức giá thấp, tăng giá làm tăng tổng doanh thu. Do đó nhu cầu ít co giãn ở các mức giá thấp. Tuy nhiên, ở một mức giá cao, giá tăng sẽ làm giảm tổng doanh thu. Do đó nhu cầu co giãn ở các mức giá cao

Những yếu tố nào xác định Độ co giãn của cầu theo giá?

Những nhà đầu tư vào các công ty xe cấp cứu tư nhân tin rằng độ co giãn của cầu theo giá đối với một chuyến xe cấp cứu là thấp, vì hai lý do quan trọng. Thứ nhất, trong nhiều trường hợp, nếu không muốn nói là hầu hết trường hợp, một chuyến xe cấp cứu là biện pháp y tế cần thiết. Thứ hai, trong trường hợp khẩn cấp thì thật sự không có sự thay thế nào cho tiêu chuẩn chăm sóc mà xe cấp cứu mang lại. Hơn nữa, thậm chí giữa các xe cấp cứu thì thông thường cũng không có bất cứ sự thay thế nào: tại một khu vực địa lý thường chỉ có một nhà cung cấp xe cấp cứu mà thôi. (Có những trường hợp ngoại lệ ở những nơi dân cư rất đông đúc, nhưng thậm chí ngay cả ở nơi đó thì một nhà điều phối xe cấp cứu cũng hiếm khi cho bạn lựa chọn nhà cung cấp xe cấp cứu với một mức giá đính kèm!!!).

Nói chung, có 4 yếu tố chính quyết định độ co giãn: hàng hóa đó là hàng hóa thiết yếu hay hàng xa xỉ, sự hiện hữu của những hàng hóa thay thế gần (close substitute), phần thu nhập mà người tiêu dùng dành cho hàng hóa đó và thời gian đã trôi qua bao lâu từ khi có sự thay đổi giá. Chúng ta sẽ phân tích ngắn gọn mỗi yếu tố này.

Hàng hóa thiết yếu hay hàng xa xỉ. Trong minh họa mở đầu của chúng ta, độ co giãn của cầu theo giá có xu hướng thấp nếu hàng hóa đó là một thứ mà bạn phải có, ví dụ như một chuyến xe cấp cứu mang tính cứu mạng. Độ co giãn của cầu theo giá có xu hướng cao nếu đó là hàng xa xỉ – một thứ mà bạn có thể vẫn sống dễ dàng mà không cần có nó. Ví dụ như hầu hết mọi người đều xem một chiếc TV HD 110 inch là hàng xa xỉ - thật tuyệt khi có nó, nhưng không có cũng chẳng sao. Do đó, độ co giãn của cầu theo giá đối với TV sẽ cao hơn nhiều so với một chuyến xe cấp cứu.

Sự hiện hữu của hàng hóa thay thế gần giống. Như chúng ta vừa ghi nhận, độ co giãn của cầu theo giá có xu hướng thấp nếu không có sự thay thế gần hoặc nếu khó có được sự thay thế. Ngược lại, độ co giãn của cầu theo giá có xu hướng cao nếu có sẵn những hàng hóa thay thế mà người tiêu dùng xem là tương tự và sẵn sàng sử dụng thay thế. Ví dụ như hầu hết người tiêu dùng

tin rằng có một số lượng tương đối các hàng hóa thay thế gần (close substitute) cho thương hiệu ngũ cốc ăn sáng yêu thích của họ. Kết quả là nếu nhà sản xuất một thương hiệu ngũ cốc ăn sáng tăng giá mạnh thì nhà sản xuất đó có khả năng sẽ mất rất nhiều – nếu không muốn nói là tất cả - doanh số vào tay những thương hiệu không tăng giá.

Phần thu nhập dành cho hàng hóa. Hãy xem xét một hàng hóa mà một số người tiêu dùng sử dụng thường xuyên như xăng dầu – ví dụ như để đi làm xa mỗi ngày. Đối với những người tiêu dùng này, phần tiền xăng thường sẽ chiếm một phần đáng kể trong thu nhập của họ. Kết quả là khi giá xăng tăng, những người tiêu dùng này sẽ trở nên cực kỳ nhạy cảm đối với sự thay đổi giá và có nhu cầu co giãn cao hơn. Tại sao? Vì khi hàng hóa chiếm một phần đáng kể trong thu nhập của người tiêu dùng, họ sẽ cảm thấy đáng phải bỏ ra thời gian và công sức để tìm cách giảm nhu cầu khi giá tăng – ví dụ như chuyển sang đi chung xe thay vì lái xe một mình. Ngược lại, những người tiêu thụ xăng không thường xuyên – ví dụ, những người đi bộ hoặc đi xe buýt để đi làm – sẽ có phần thu nhập dành cho xăng dầu thấp hơn; và do đó sẽ có độ co giãn theo nhu cầu thấp hơn.

Thời gian trôi qua kể từ khi giá thay đổi. Nói chung, độ co giãn của cầu theo giá có xu hướng tăng lên khi người tiêu dùng có nhiều thời gian hơn để thích nghi. Điều này có nghĩa là: độ co giãn của cầu theo giá trong dài hạn thường sẽ cao hơn độ co giãn của cầu theo giá trong ngắn hạn.

Một minh họa tốt là sự thay đổi trong hành vi của người Mỹ trong suốt thập kỷ vừa qua đối với giá xăng dầu tăng. Năm 1998, một gallon xăng chỉ có giá 1 USD. Tuy nhiên, qua nhiều năm, giá xăng dầu tăng đều, cho đến đầu năm 2013 một gallon xăng đã có giá là 3,5-4 USD tại hầu hết các vùng trên nước Mỹ. Tuy vậy, qua thời gian, người ta đã thay đổi thói quen và các lựa chọn theo cách giúp họ dần dần giảm đi lượng tiêu thụ xăng dầu. Trong một khảo sát gần đây, 53% người trả lời nói rằng họ đã có những thay đổi lớn trong cuộc sống để thích nghi với giá xăng dầu cao hơn – ví dụ như lái xe ít đi, sử dụng xe tiết kiệm xăng hơn, và sử dụng những phương tiện giao thông thay thế khác như xe buýt hay xe đạp. Một số người khác thậm chí còn dọn tới những nơi ở thuận tiện hơn để tiết kiệm xăng. Những thay đổi đó được thể hiện qua số liệu tiêu thụ xăng dầu của người Mỹ: đường xu hướng tiêu thụ xăng dầu biến động cho tới năm 2003, rồi lao xuống rất mạnh. Do đó đến năm 2013, trung bình người Mỹ mua 30 triệu gallon xăng mỗi ngày, thấp hơn một nửa so với 64 triệu gallon của năm 2003! Điều này xác nhận rằng độ co giãn của cầu theo giá trong dài hạn đối với xăng dầu thực chất lớn hơn rất nhiều so với độ co giãn trong ngắn hạn.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Phản ứng đối với tiền học phí

ọc phí đại học đang cao hơn bao giờ hết; và không chỉ là do lạm phát. Học phí đã tăng nhanh hơn tổng chi phí trang trải cho cuộc sống trong nhiều năm. Nhưng liệu việc tăng học phí có ngăn cản người ta đi học đại học không? Có hai nghiên cứu nhận thấy rằng câu trả lời phụ thuộc vào loại đại học nào. Cả hai nghiên cứu đó đều đánh giá mức độ phản ứng của quyết định đi học đại học đối với sự thay đổi học phí.

Một nghiên cứu năm 1988 đã chỉ ra rằng học phí tăng 3% đã dẫn đến lượng sinh viên đăng ký vào các trường đại học 4 năm giảm xấp xỉ 2%, dẫn đến độ co giãn của cầu theo giá là 0,67 (2%/3%). Đối với các trường 2 năm, nghiên cứu cho thấy một phản ứng cao hơn nhiều: học phí tăng 3% đã làm giảm 2,7% lượng sinh viên theo học, tương đương độ co giãn của cầu theo giá là 0,9. Nói cách khác, quyết định đi học của sinh viên ở các trường 2 năm phản ứng đối với giá cả cao hơn nhiều so với sinh viên ở các trường 4 năm. Kết quả là các sinh viên học ở trường 2 năm có nhiều khả năng bỏ học vì học phí cao, hơn là sinh viên ở trường 4 năm.

Nghiên cứu năm 1999 đã chứng minh xu hướng này. Khi so sánh với các trường đại học 4 năm, nghiên cứu nhận thấy tỷ lệ nhập học trường đại học 2 năm có phản ứng mạnh hơn nhiều đối với những trợ cấp tài chính của bang (trợ cấp giảm dẫn đến tỷ lệ nhập học giảm), một hiệu ứng có thể dự đoán trước nếu xét đến độ nhạy cảm lớn hơn đối với học phí của các sinh viên này. Một bằng chứng khác cho thấy là sinh viên theo học 2 năm có nhiều khả năng đóng tiền theo cách riêng và lựa chọn đánh đổi giữa việc học đại học hay đi làm: nghiên cứu đã chỉ ra rằng những ai ghi danh học 2 năm phản ứng nhiều hơn đến những thay đổi của tỷ lệ thất nghiệp (tỷ lệ thất nghiệp tăng dẫn đến tỷ lệ nhập học tăng) so với những sinh viên tại các trường 4 năm. Vậy liệu học phí có phải là một rào cản của việc có bằng đại học tại Mỹ không? Có, nhưng điều đó đúng với sinh viên theo học 2 năm hơn là sinh viên theo học 4 năm.

Đáp lại việc trợ cấp của bang ngày càng giảm đi, nhiều trường đại học công lập đã thử nghiệm thay đổi biểu học phí nhằm gia tăng doanh thu. Một nghiên cứu năm 2012 đã cho thấy tân sinh viên của tiểu bang phản ứng đối với học phí đáng kể hơn so với tân sinh viên ngoài bang. Tân sinh viên của tiểu bang có độ co giãn của cầu là 1,8; còn với tân sinh viên ngoài bang thì độ co giãn không đáng kể về mặt thống kê (tức là gần như bằng 0). Có lẽ những sinh viên ngoài bang ít nhạy cảm đối với giá hơn vì họ có thu nhập cao hơn.



Sinh viên ở các trường 2 năm phản ứng đối với giá học phí nhiều hơn so với sinh viên ở các trường 4 năm.

Không có gì ngạc nhiên khi nhiều đại học công lập đã nhận thấy rằng tăng học phí đối với sinh viên ngoài bang sẽ giúp gia tăng doanh thu.

- Nhu cầu **không co giãn** nếu nó hoàn toàn không phản ứng đối với giá cả. Nhu cầu **co giãn hoàn hảo** nếu nó hoàn toàn phản ứng đối với giá cả.
- Nhu cầu **co giãn** nếu độ co giãn của cầu theo giá lớn hơn 1. Nhu cầu ít co giãn nếu độ co giãn của cầu theo giá thấp hơn 1. Nhu cầu **co giãn một đơn vị** nếu độ co giãn của cầu theo giá bằng 1.
- Khi nhu cầu co giãn, hiệu ứng số lượng của giá tăng áp đảo hiệu ứng giá cả và **tổng doanh thu** giảm. Khi nhu cầu ít co giãn, hiệu ứng giá cả của giá tăng áp đảo hiệu ứng số lượng và tổng doanh thu tăng.
- Vì độ co giãn của cầu theo giá có thể thay đổi dọc theo đường cầu, các nhà kinh tế học nói đến một điểm cụ thể trên đường cầu khi đề cập đến độ co giãn của cầu theo giá.
- Sự hiện hữu của "hàng hóa thay thế gần" khiến cho nhu cầu của một hàng hóa co giãn hơn. Việc tăng giá diễn ra từ lâu hơn cũng khiến nhu cầu của một hàng hóa co giãn hơn. Nhu cầu của một hàng hóa thiết yếu ít co giãn, còn nhu cầu về hàng hóa xa xỉ thì co giãn hơn. Nhu cầu có xu hướng ít co giãn đối với những hàng hóa chiếm một phần nhỏ thu nhập của người tiêu dùng và nhu cầu co giãn đối với những hàng hóa chiếm một phần lớn thu nhập.

Kiểm tra kiến thức 5-2

1. Với mỗi trường hợp sau, hãy chọn trạng thái miêu tả nhu cầu: nhu cầu co giãn, nhu cầu ít co giãn, hoặc nhu cầu co giãn một đơn vị.
   a. Tổng doanh thu giảm khi giá tăng
   b. Doanh thu tăng thêm từ việc gia tăng số lượng hàng hóa bán được bù trừ bằng chính doanh thu thiệt hại do giá mỗi đơn vị hàng hóa giảm.
   c. Tổng doanh thu giảm đi khi sản lượng tăng
   d. Các nhà sản xuất trong một ngành nhận thấy rằng họ có thể tăng tổng doanh thu bằng việc hợp tác giảm sản lượng ngành.
2. Với những hàng hóa sau, độ co giãn của cầu là gì? Hãy giải thích. Hình dạng của đường cầu như thế nào?
   a. Nhu cầu của một người bị tai nạn đối với việc truyền máu
   b. Nhu cầu của sinh viên đối với cục gôm thân thiện với môi trường

Đáp án ở cuối sách

Những chỉ số khác về độ co giãn của cầu

Lượng cầu của một hàng hóa không chỉ phụ thuộc vào giá, mà còn phụ thuộc vào những yếu tố khác. Cụ thể là đường cầu dịch chuyển do những thay đổi về giá của những hàng hóa có liên quan và những thay đổi về thu nhập của khách hàng. Việc tính toán được những hiệu ứng khác này rất quan trọng, và phương pháp tốt nhất chính là độ co giãn. Nói một cách cụ thể, chúng ta có thể tính chính xác nhất nhu cầu một hàng hóa bị ảnh hưởng như thế nào bởi giá của những hàng hóa khác bằng một phương pháp gọi là độ co giãn của cầu theo giá chéo, và chúng ta có thể tính toán chính xác nhất sự thay đổi của thu nhập ảnh hưởng đến nhu cầu như thế nào bằng cách sử dụng độ co giãn *của cầu theo thu nhập.*

Độ co giãn của cầu theo giá chéo

Độ co giãn của cầu theo giá chéo giữa hai hàng hóa đo lường mức ảnh hưởng của thay đổi về giá của một hàng hóa lên lượng cầu của hàng hóa còn lại. Nó được tính bằng tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cầu của một hàng hóa với tỷ lệ phần trăm thay đổi về giá của hàng hóa khác.

Ở chương 3, bạn đã biết nhu cầu của một hàng hóa thường bị ảnh hưởng bởi giá của những hàng hóa có liên quan khác: hàng hóa thay thế hoặc hàng hóa bổ sung. Ở đó bạn thấy một sự thay đổi về giá của một hàng hóa có liên quan làm dịch chuyển đường cầu của hàng hóa ban đầu, phản ánh một sự thay đổi của lượng cầu tại một mức giá bất kỳ. Sức mạnh của một hiệu ứng "chéo" trong nhu cầu có thể được tính bởi độ co giãn của cầu theo **giá chéo (cross-price elasticity of demand)**, được định nghĩa bằng tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cầu của một hàng hóa với tỷ lệ phần trăm thay đổi về giá của hàng hóa khác.

(5-7) Độ co giãn của cầu theo giá chéo giữa hàng hóa A và hàng hóa B

$$= \frac{\text{\% thay đổi của lượng cầu của A}}{\text{\% thay đổi về giá của B}}$$

Khi hai hàng hóa có thể thay thế cho nhau, ví dụ như hot dog và hamburger, thì độ co giãn của cầu theo giá chéo là số dương: giá hot dog tăng sẽ làm tăng nhu cầu của hamburger, làm dịch chuyển đường cầu của hamburger sang phải. Nếu đó là hàng hóa thay thế gần, thì độ co giãn của cầu theo giá chéo sẽ lớn và là số dương. Nếu chúng không phải là hàng hóa thay thế gần, thì độ co giãn của cầu theo giá chéo sẽ nhỏ và là số dương. Do đó khi độ co giãn của cầu theo giá chéo là số dương, thì độ lớn của nó là một thước đo xem hai hàng hóa có thể thay thế cho nhau gần đến mức độ nào, rằng con số càng lớn nghĩa là hai hàng hóa càng có thể thay thế gần nhau.

Khi 2 hàng hóa là hàng hóa bổ sung, ví dụ như *hot dog* và bánh hot dog, thì độ co giãn của cầu theo giá chéo là số âm: giá hot dog tăng sẽ làm giảm đi nhu cầu bánh hot dog, làm dịch chuyển đường cầu bánh hot dog sang trái. Đối với những hàng hóa thay thế, độ lớn của độ co giãn của cầu theo giá chéo giữa hai hàng hóa bổ sung sẽ cho chúng ta biết mức độ bổ sung của chúng: nếu độ co giãn của cầu theo giá chéo chỉ nhỏ hơn 0 một chút thì chúng là hàng hóa bổ sung kém; nếu độ co giãn là số âm rất lớn thì chúng là sự bổ sung mạnh.

Chú ý rằng trong trường hợp của độ co giãn của cầu theo giá chéo, thì dấu (trừ hay cộng) rất quan trọng: nó cho chúng ta biết liệu hai hàng hóa là bổ sung hay thay thế. Do đó chúng ta không thể bỏ đi dấu "trừ" như chúng ta đã làm với độ co giãn của cầu theo giá.

Thảo luận của chúng ta về độ co giãn của cầu theo giá chéo là một điểm hữu ích để quay lại luận điểm trước đó: độ co giãn là một cách tính *phi đơn vị (unit-free)* – nghĩa là nó không phụ thuộc vào đơn vị của hàng hóa được tính.

Để hiểu được vấn đề này, giả sử có người nói với bạn "nếu giá của bánh hot dog tăng 0,3 USD thì năm nay người Mỹ sẽ mua ít hơn 10 triệu hot dog". Nếu bạn đã từng mua bánh hot dog, bạn sẽ ngay lập tức thắc mắc: con số tăng 0,3 USD là giá tăng của *mỗi chiếc bánh*, hay nó là giá tăng *mỗi hộp bánh* (bánh hot dog thường được bán trong hộp có 8 cái). Có một sự khác biệt rất lớn về đơn vị mà chúng ta đang nói đến! Tuy nhiên, nếu có người nói rằng độ co giãn của cầu theo giá giữa bánh hot dog và hot dog là -0,3, thì không quan trọng là những chiếc bánh đó được bán

theo cái hay theo hộp. Do đó độ co giãn được định nghĩa là tỷ lệ phần trăm thay đổi, nhằm đảm bảo không có sự lúng túng, nhầm lẫn về các đơn vị.

Độ co giãn của cầu theo thu nhập được tính bằng phần trăm thay đổi của lượng cầu (khi thu nhập của người tiêu dùng tăng) chia cho phần trăm thay đổi của thu nhập.

Nhu cầu cho một hàng hóa là **co giãn theo thu nhập** nếu độ co giãn của cầu theo thu nhập đối với hàng hóa đó lớn hơn 1.

Nhu cầu đối với một hàng hóa ít **co giãn theo thu nhập** nếu độ co giãn của cầu theo thu nhập của hàng hóa đó là một số dương, nhưng nhỏ hơn 1.

Độ co giãn của cầu theo thu nhập

Độ co giãn của cầu theo thu nhập **(income elasticity of demand)** là một thước đo cho thấy những thay đổi về thu nhập của người tiêu dùng ảnh hưởng tới nhu cầu của một hàng hóa nhiều đến đâu. Nó cho phép chúng ta xác định đó là hàng hóa thông thường hay hàng hóa thứ cấp; cũng như đo lường mức độ phản ứng của nhu cầu hàng hóa đối với những thay đổi của thu nhập.

(5-8) Độ co giãn của cầu theo thu nhập $= \dfrac{\text{\% thay đổi của lượng cầu}}{\text{\% thay đổi của thu nhập}}$

Giống như độ co giãn của cầu theo giá chéo giữa hai hàng hóa có thể là số âm hoặc số dương, tùy thuộc vào hai hàng hóa đó là hàng hóa thay thế hay bổ sung, độ co giãn của cầu theo thu nhập của một hàng hóa cũng có thể là số dương hoặc số âm. Trong chương 3, hàng hóa có thể là *hàng hóa thông thường* có nhu cầu tăng khi thu nhập tăng, hoặc *hàng hóa thứ cấp* có nhu cầu giảm khi thu nhập tăng. Những định nghĩa này liên quan trực tiếp tới dấu của độ co giãn của cầu theo thu nhập:

- Khi độ co giãn của cầu theo thu nhập là số dương, hàng hóa đó là một hàng hóa thông thường. Trong trường hợp đó, lượng cầu tại một mức giá bất kỳ đều sẽ tăng lên khi thu nhập tăng
- Khi độ co giãn của cầu theo thu nhập là số âm, đó là một hàng hóa thứ cấp. Trong trường hợp đó, lượng cầu tại một mức giá bất kỳ đều sẽ giảm khi thu nhập tăng lên.

Nhu cầu cho một hàng hóa là **co giãn theo thu nhập (income-elastic)** nếu độ co giãn của cầu theo thu nhập đối với hàng hóa đó lớn hơn 1. Khi thu nhập tăng, nhu cầu với những hàng hóa co giãn theo thu nhập sẽ tăng *nhanh hơn* thu nhập. Những hàng hóa xa xỉ như là ngôi nhà thứ hai hay những chuyến du lịch quốc tế có xu hướng co giãn theo thu nhập. Nhu cầu đối với một hàng hóa ít co giãn theo thu nhập **(income-inelastic)** nếu độ co giãn của cầu theo thu nhập của hàng hóa đó là một số dương, nhưng nhỏ hơn 1. Khi thu nhập tăng, nhu cầu cho những hàng hóa ít co giãn theo thu nhập cũng tăng, nhưng tăng chậm hơn so với thu nhập. Những hàng hóa thiết yếu như thức ăn hay quần áo có xu hướng ít co giãn theo thu nhập.

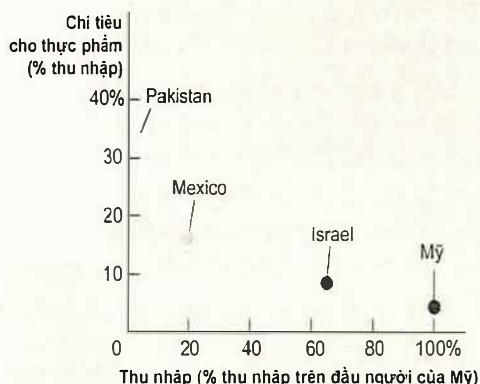


VÒNG QUANH THẾ GIỚI

Thị phần của thức ăn trong ngân sách của thế giới

Nếu độ co giãn của cầu theo thu nhập đối với thực phẩm nhỏ hơn 1, chúng ta kỳ vọng sẽ thấy người dân ở các nước nghèo chi tiêu phần lớn thu nhập cho thực phẩm hơn là người dân ở các quốc gia giàu có. Đó chính xác là những gì dữ liệu hiển thị. Trong đồ thị này, chúng tôi so sánh thu nhập bình quân đầu người - tổng thu nhập của một quốc gia chia cho dân số - với phần thu nhập được chi cho thực phẩm. (Để làm cho đồ thị có kích thước dễ đọc, thu nhập bình quân đầu người được tính theo phần trăm thu nhập bình quân đầu người của Mỹ).

Ở các nước rất nghèo, như Pakistan, mọi người chi tiêu phần lớn thu nhập cho thực phẩm. Ở các nước có thu nhập trung bình, như Israel và Mexico, phần chi tiêu cho thực phẩm thấp hơn nhiều. Và thậm chí ở các nước giàu như Mỹ thì tỷ lệ này còn thấp hơn.



Nguồn: Bộ Nông Nghiệp Mỹ và Báo cáo *Triển vọng Kinh tế Thế giới* của IMF



KINH TẾ HỌC trong Đời sống

Chi tiêu

ục Thống kê Lao động Mỹ đã thực hiện những cuộc khảo sát chuyên sâu về cách chi tiêu thu nhập của các hộ gia đình. Đây không phải chỉ là nhu cầu hiểu biết do hiếu kỳ. Nhiều chương trình phúc lợi của chính phủ liên quan đến những thay đổi trong chi phí sinh hoạt; để ước tính những thay đổi đó, chính phủ cần phải biết người dân tiêu tiền như thế nào. Ngoài ra một điểm lợi khác từ những cuộc khảo sát này là số liệu về độ co giãn của cầu theo thu nhập đối với các hàng hóa khác nhau.

Điều gì thật sự nổi bật từ những nghiên cứu này? Kết quả thông thường là độ co giãn của cầu theo thu nhập đối với "thức ăn dùng tại nhà" thấp hơn nhiều so với 1: khi thu nhập của gia đình tăng, tỷ lệ thu nhập dành cho thức ăn tại nhà giảm xuống. Tương tự, thu nhập của gia đình càng thấp thì tỷ lệ thu nhập dành cho thức ăn dùng tại nhà càng cao.

Ở những nước nghèo, nhiều gia đình chi tiêu hơn một nửa thu nhập để mua thức ăn tại nhà. Mặc dù độ co giãn của cầu theo thu nhập đối với "thức ăn dùng tại nhà" được ước tính là thấp hơn 0,5 tại Mỹ, thì độ co giãn của cầu theo thu nhập đối với "thức ăn bên ngoài" (bữa ăn tại nhà hàng) lại được ước tính cao hơn nhiều – gần bằng 1.

Những gia đình có thu nhập cao hơn ăn bên ngoài nhiều hơn và ăn ở những nơi sang trọng hơn. Năm 1950, khoảng 19% thu nhập của nước Mỹ được chi tiêu cho thức ăn dùng tại nhà, đến năm 2012 tỷ lệ này đã giảm xuống chỉ còn 6,1%! Nhưng trong cùng thời kỳ đó, phần thu nhập của nước Mỹ chi tiêu cho thức ăn bên ngoài vẫn giữ không đổi ở mức 5%. Trên thực tế, dấu hiệu chắc chắn của việc gia tăng mức thu nhập ở các nước đang phát triển là sự xuất hiện của các cửa hàng thức ăn nhanh phục vụ những khách hàng giàu có mới. Ví dụ như giờ đây người ta có thể tìm thấy McDonald's tại Hà Nội, Jakarta và Mumbai.



Dựa theo hoạt động sôi nổi tại cửa hàng McDonald's này, có thể thấy thu nhập đang tăng tại Việt Nam.

Có một ví dụ rõ ràng về một hàng hóa thứ cấp được tìm thấy thông qua những cuộc khảo sát: nhà thuê. Những gia đình có thu nhập cao hơn sẽ chi tiêu cho tiền thuê nhà ít hơn những gia đình có thu nhập thấp, vì nhiều khả năng là họ sở hữu chính ngôi nhà của mình. Còn mục được xếp là những "căn nhà khác" – về cơ bản nghĩa là những căn nhà thứ hai – có độ co giãn theo thu nhập cao. Chỉ có những gia đình có thu nhập cao hơn mới có thể sở hữu hàng hóa xa xỉ như nhà nghỉ mát, nên những "căn nhà khác" có độ co giãn của cầu theo thu nhập lớn hơn 1.

- Hàng hóa thay thế: **độ co giãn của cầu theo giá chéo** dương. Hàng hóa bổ sung: độ co giãn của cầu theo giá chéo âm.
- Hàng hóa thứ cấp có **độ co giãn của cầu theo thu nhập** âm. Hầu hết hàng hóa là hàng hóa thông thường, với độ co giãn của cầu theo thu nhập dương.
- Hàng hóa thông thường có thể **co giãn theo thu nhập** với độ co giãn của cầu theo thu nhập lớn hơn 1, hoặc ít co giãn theo thu nhập với độ co giãn của cầu theo thu nhập là số dương nhưng nhỏ hơn 1.

Kiểm tra Kiến thức 5-3

1. Sau khi thu nhập của Chelsea tăng từ 12.000 USD lên 18.000 USD một năm, những lần mua nhạc tải về trên mạng của cô tăng từ 10 album lên 40 album mỗi năm. Hãy tính độ co giãn của cầu theo thu nhập của Chelsea đối với các album ca nhạc, sử dụng thuật toán xét điểm giữa.
2. Những bữa ăn nhà hàng đắt tiền là hàng hóa co giãn theo thu nhập đối với hầu hết mọi người, bao gồm cả Sanjay. Giả sử thu nhập của anh ấy giảm 10% trong năm nay, bạn có thể dự đoán như thế nào về thay đổi tiêu dùng những bữa ăn nhà hàng sang trọng của Sanjay?
3. Khi giá bơ từ dầu tinh chế (margarine) tăng 20%, một nhà sản xuất bánh ngọt đã tăng lượng cầu bơ tự nhiên (butter) lên 5%. Hãy tính độ co giãn của cầu theo giá chéo giữa bơ tự nhiên và bơ từ dầu tinh chế. Bơ tự nhiên và bơ từ dầu tinh chế là hàng hóa thay thế hay hàng hóa bổ sung đối với nhà sản xuất này?

Đáp án ở cuối sách

Độ co giãn của cung theo giá

Một đặc tính cơ bản của một thị trường bất kỳ cho dịch vụ cứu thương là nguồn cung có giới hạn, không quan trọng là ở địa điểm nào. Ví dụ như sẽ khó tính phí 1.772,42 USD cho Kira Mills với 15 phút xe cấp cứu chở cô đến bệnh viện nếu như có nhiều nhà cung cấp xe cấp cứu gần đó và họ tính phí thấp hơn. Nhưng có những lý do hợp lý về mặt kinh tế học rằng tại sao lại không có nhiều xe cấp cứu như vậy: ai trong số những người đang thật sự trải qua tình huống khẩn cấp về sức khỏe sẽ tin tưởng giao phó tính mạng và sự an toàn cho những chiếc xe cấp cứu "giá thấp"? Đồng thời, ai sẽ muốn trở thành nhà cung cấp phải chi trả chi phí cung cấp dịch vụ cứu thương chất lượng mà không thể thu phí cao để bù đắp chi phí? Do đó không có gì ngạc nhiên khi tại hầu hết các nơi chỉ có một nhà cung cấp xe cấp cứu, như chúng ta đã thấy.

Tóm lại, một yếu tố thiết yếu trong khả năng tính giá cao của các nhà cung cấp xe cấp cứu là nguồn cung hạn chế: mức giá xe cấp cứu cao hơn không làm tác động đến lượng cung. Để tính toán phản ứng của nhà cung cấp xe cấp cứu đối với việc thay đổi giá, chúng ta cần một biện pháp song song với độ co giãn của cầu theo giá – đó là độ co giãn của *cung theo giá*.

Tính toán Độ co giãn của cung theo giá

Độ co giãn của cung theo giá (price elasticity of supply) được định nghĩa theo cùng cách thức như độ co giãn của cầu theo giá (mặc dù ở đây không cần bỏ đi dấu trừ!):

Độ co giãn của cung theo giá là thước đo mức độ phản ứng của lượng cung trước những thay đổi về giá. Đó là tỷ lệ giữa phần trăm thay đổi lượng cung so với phần trăm thay đổi giá, khi chúng ta di chuyển dọc theo đường cung.

$$\text{(5-9)} \quad \text{Độ co giãn của cung theo giá} = \frac{\text{\% thay đổi của lượng cung}}{\text{\% thay đổi của giá}}$$

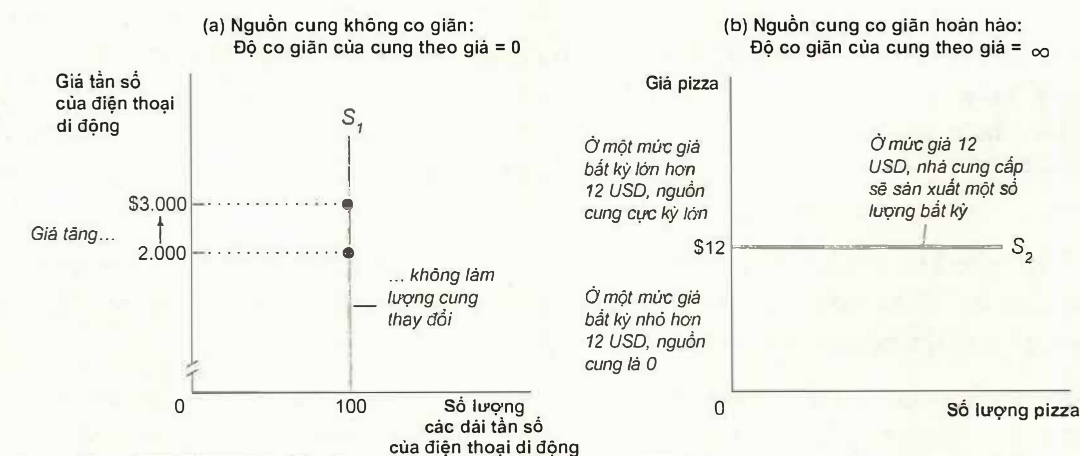
Sự khác biệt duy nhất là bây giờ chúng ta sẽ xem xét những sự di chuyển dọc theo đường cung, thay vì di chuyển dọc theo đường cầu.

Giả sử giá cà chua tăng 10%. Nếu lượng cung cà chua cũng tăng 10%, thì độ co giãn của cung theo giá của cà chua sẽ là 1 (10% / 10%)

và nguồn cung có tính co giãn một đơn vị. Nếu lượng cung tăng 5%, thì độ co giãn của cung theo giá là 0,5 và nguồn cung là ít co giãn; nếu lượng cung tăng 20%, độ co giãn của cung theo giá sẽ là 2 và nguồn cung sẽ là co giãn.

Tương tự trường hợp của cầu, các giá trị cực đoan của độ co giãn của cung theo giá cũng có hình ảnh đại diện bằng đồ thị đơn giản. Đồ thị (a) của Hình 5-6 thể hiện việc nguồn cung dải tần số của điện thoại di động (cell phone frequencies), một phần của dải quang phổ radio phù hợp với việc gửi và tiếp nhận tín hiệu điện thoại di động. Chính phủ sở hữu quyền bán việc sử dụng phần dải quang phổ radio này cho những công ty cung cấp dịch vụ điện thoại di động bên trong lãnh thổ. Nhưng chính phủ không thể tăng hay giảm số lượng các dải tần số của điện thoại di động mà họ phải cung cấp - vì lý do kỹ thuật, số lượng các dải tần số phù hợp cho việc vận hành điện thoại di động là một con số không thể thay đổi.

HÌNH 5-6 Hai trường hợp cực đoan của Độ co giãn của cung theo giá



Đồ thị (a) thể hiện một đường cung không co giãn, đó là một đường thẳng đứng. Độ co giãn của cung theo giá bằng 0: lượng cung luôn như nhau, bất kể giá là bao nhiêu. Đồ thị (b) thể hiện một đường cung co giãn hoàn hảo, một đường nằm ngang. Với mức giá 12 USD, nhà sản xuất sẽ cung cấp một số lượng bất kỳ, nhưng họ sẽ không cung cấp hàng ở mức giá dưới 12 USD. Nếu giá tăng lớn hơn 12 USD, họ sẽ cung cấp một số lượng rất lớn.

Do đó đường cung các dải băng tần của điện thoại di động là một đường thẳng đứng, trong đó chúng ta đã giả định là ở mức là 100 dải tần. Khi bạn di chuyển lên xuống đường cung đó, lượng cung của chính phủ sẽ không thay đổi, dù giá có thay đổi. Do đó đồ thị (a) minh họa trường hợp có độ co giãn của cung theo giá bằng 0. Đây là trường hợp **nguồn cung không co giãn (perfectly inelastic supply)**.

Đồ thị (b) thể hiện đường cung của pizza. Chúng ta giả định cần phải tốn 12 USD để sản xuất ra một chiếc pizza, bao gồm tất cả chi phí cơ hội. Ở một mức giá bất kỳ thấp hơn 12 USD sẽ không có lợi nhuận khi sản xuất pizza và các cửa hàng pizza tại Mỹ sẽ đóng cửa. Thay vào đó, có những nhà sản xuất vẫn có thể vận hành các cửa hàng pizza nếu chúng mang lại lợi nhuận cho họ. Các nguyên liệu như bột mì, cà chua, phô mai có rất nhiều. Và nếu cần thiết, chúng ta có thể trồng thêm cà chua, sản xuất thêm sữa để làm mozzarella, và nhiều nguyên liệu khác. Do đó tại một mức giá bất kỳ cao hơn 12 USD sẽ dẫn đến một lượng cung pizza rất lớn. Do đó, đường cung pizza là một đường thẳng nằm ngang tại mức giá 12 USD.

Vì thậm chí chỉ một sự gia tăng nhỏ trong giá cả cũng sẽ dẫn đến một sự gia tăng lớn về lượng cung, nên độ co giãn của cung theo giá sẽ gần như là vô hạn. Đây là trường hợp của **nguồn cung co giãn hoàn hảo (perfectly elastic supply)**.

Nguồn cung không co giãn: độ co giãn của cung theo giá là zero; những thay đổi về giá hàng hóa không ảnh hưởng gì đến lượng cung. Khi đó, đường cung thăng đứng.

Nguồn cung co giãn hoàn hảo: độ co giãn của cung theo giá là vô hạn; những thay đổi về giá hàng hóa, dù tăng rất ít hay giảm rất ít, đều dẫn đến những thay đổi rất lớn về lượng cung. Khi đó, đường cung nằm ngang.

Theo ví dụ về thiết bị sóng điện từ của điện thoại di động và bánh pizza, chúng ta dễ dàng nhìn thấy những ví dụ thực tế về nguồn cung không co giãn và nguồn cung co giãn hoàn hảo – dễ hơn nhiều so với nhu cầu.

Những yếu tố nào xác định Độ co giãn của cung theo giá?

Các ví dụ đã cho chúng ta biết yếu tố quyết định đến độ co giãn của cung theo giá là sự hiện hữu của nguyên liệu đầu vào. Ngoài ra, tương tự độ co giãn của cầu theo giá, thời gian cũng có thể đóng vai trò ảnh hưởng đến độ co giãn của cung theo giá. Chúng ta sẽ tóm tắt ngắn gọn về hai yếu tố này.

Sự hiện hữu của nguyên liệu đầu vào. Độ co giãn của cung theo giá thường lớn khi có sẵn nguyên liệu đầu vào và có thể được thêm vào hoặc bỏ ra khỏi dây chuyền sản xuất với một chi phí tương đối thấp. Độ co giãn của cung sẽ nhỏ khi khó có được các đầu vào; và chi phí thêm vào hoặc bỏ ra khỏi dây chuyền sản xuất tương đối cao. Trong trường hợp dịch vụ xe cấp cứu, chi phí cao của việc cung cấp dịch vụ xe cấp cứu có chất lượng chính là yếu tố quan trọng nhằm giữ cho độ co giãn của cung rất thấp.

Thời gian Độ co giãn của cung theo giá thường lớn hơn khi nhà sản xuất có nhiều thời gian phản ứng đối với sự thay đổi của giá cả hơn. Điều này có nghĩa là độ co giãn của cung theo giá trong dài hạn thường cao hơn độ co giãn trong ngắn hạn.

Độ co giãn của cung theo giá của pizza thường rất cao vì những nguyên liệu đầu vào cần thiết để mở rộng ngành này đã có sẵn. Độ co giãn theo giá của dải tần số điện thoại di động là 0 vì một nguyên liệu đầu vào thiết yếu – quang phổ radio – không thể tăng thêm được nữa.

Nhiều ngành công nghiệp cũng giống như ngành sản xuất pizza và có độ co giãn của cung theo giá lớn: chúng có thể được mở rộng ngay lập tức vì không đòi hỏi phải có nguồn lực đặc biệt hoặc quý hiếm nào. Ngược lại, độ co giãn của cung theo giá thường sẽ kém co giãn đối với những hàng hóa liên quan đến nguồn lực tự nhiên có giới hạn: các quặng mỏ như vàng hoặc đồng, các sản phẩm nông nghiệp như cà phê vốn chỉ có thể phát triển mạnh tại một số vùng nhất định, và những tài nguyên có khả năng tái tạo như cá biển chỉ có thể được khai thác tới một mức độ nhất định để không phá hủy toàn bộ nguồn tài nguyên đó.

Nhưng với thời gian vừa đủ, các nhà sản xuất có thể thay đổi mạnh số lượng sản xuất để đáp lại sự thay đổi của giá cả, ngay cả khi việc sản xuất liên quan đến một tài nguyên thiên nhiên có giới hạn hoặc nguyên liệu đầu vào có chi phí rất cao. Thị trường nông nghiệp là một ví dụ điển hình. Khi các nông dân Mỹ bán được một hàng hóa nhất định với giá cao hơn, ví dụ như lúa mì (vì hạn hán xảy ra ở một nước sản xuất lượng lớn lúa mì như Úc), thì ở vụ mùa tiếp theo họ sẽ có xu hướng thay đổi từ cây trồng hiện tại sang lúa mì.

Vì lý do này, các nhà kinh tế học thường phân biệt giữa độ co giãn của cung trong ngắn hạn, thường là khoảng vài tuần tới vài tháng, với độ co giãn của cung trong dài hạn, thường là vài năm. Trong hầu hết các ngành, độ co giãn của cung trong dài hạn lớn hơn độ co giãn trong ngắn hạn.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Thặng dư nông nghiệp ở châu Âu

Một trong những chính sách mà chúng ta đã phân tích ở Chương 4 là việc áp đặt *giá sàn*, một mức giá của hàng hóa mà ở đó giá không thể thấp hơn được nữa. Chúng ta thấy những mức giá sàn thường được chính phủ dùng để hỗ trợ thu nhập cho nông dân nhưng lại tạo ra một lượng lớn thặng dư sản phẩm nông nghiệp. Ví dụ điển hình nhất của việc này là tại Liên minh Châu Âu, khi giá sàn đã tạo ra cả "núi bơ", cả "hồ rượu" và nhiều thứ khác nữa.

Có phải những chính trị gia châu Âu đã không lường trước được rằng giá sàn có thể tạo ra thặng dư lớn như vậy không? Có thể họ đã biết sẽ có thặng dư, nhưng họ đã đánh giá thấp độ co giãn của cung hàng nông sản theo giá. Trên thực tế, khi các hỗ trợ nông nghiệp về giá xuất hiện, nhiều nhà phân tích đã nghĩ rằng chúng sẽ khó mà dẫn đến sự gia tăng lớn trong sản xuất. Nói gì thì nói, châu Âu đã có dân số quá dày đặc và chỉ còn có rất ít đất trống có thể canh tác.

Tuy nhiên, điều mà các nhà phân tích này đã không nhận ra là sản lượng nông nghiệp có thể tăng lên bao nhiêu bằng cách thêm vào những tài nguyên khác, đặc biệt là phân bón và thuốc trừ sâu, vốn đã có sẵn. Do đó mặc dù diện tích nông trại châu Âu không gia tăng nhiều nhằm đáp ứng với sự áp đặt về giá sàn, thì ngành nông nghiệp châu Âu vẫn làm được điều đó!

Kiểm tra kiến thức 5-4

1. Hãy sử dụng thuật toán xét điểm giữa để tính độ co giãn của cung theo giá đối với các dịch vụ thiết kế trang web khi mức giá mỗi giờ tăng từ 100 USD lên 150 USD và số giờ giao dịch tăng từ 300.000 lên 500.000 giờ. Nguồn cung là co giãn, ít co giãn hay co giãn theo một đơn vị?

2. Đúng hay sai? Nếu nhu cầu về sữa tăng, thì trong dài hạn, người uống sữa sẽ được lợi hơn nếu nguồn cung là co giãn thay vì là ít co giãn.

3. Đúng hay sai? Độ co giãn của cung theo giá trong dài hạn nói chung là lớn hơn độ co giãn của cung theo giá trong ngắn hạn. Kết quả là các đường cung trong ngắn hạn thường sẽ bằng phẳng hơn so với các đường cung trong dài hạn.

4. Đúng hay sai? Khi nguồn cung co giãn hoàn hảo, những thay đổi của nhu cầu sẽ không có tác động gì đến giá cả.

Đáp án ở cuối sách.

- **Độ co giãn của cung theo giá** bằng tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cung chia cho phần trăm thay đổi của giá.
- Đối với **nguồn cung không co giãn**, lượng cung hoàn toàn không phản ứng đối với giá cả và đường cung là một đường thẳng đứng. Đối với **nguồn cung co giãn hoàn hảo**, đường cung là đường nằm ngang ở một mức giá nhất định. Nếu giá giảm thấp hơn mức đó, lượng cung là 0. Nếu giá tăng cao hơn mức đó, lượng cung sẽ rất lớn.
- Độ co giãn của cung theo giá tùy thuộc vào sự hiện hữu của nguyên liệu đầu vào, sự dễ dàng của việc thêm vào hoặc bỏ đi các nguyên liệu đầu vào cho những mục đích sử dụng thay thế, và khoảng thời gian kể từ khi giá thay đổi.

Tổng hợp Độ co giãn

Chúng ta đã điểm qua một số độ co giãn khác nhau. Không dễ để ghi nhớ toàn bộ những khái niệm này! Do đó Bảng 5-3 sẽ tóm tắt tất cả những độ co giãn mà chúng ta đã phân tích và ý nghĩa của chúng.

BẢNG 5-3 Tổng hợp Độ co giãn

Độ co giãn của cầu theo giá	= $\frac{\text{\% thay đổi của lượng cầu}}{\text{\% thay đổi của giá}}$ (bỏ đi dấu trừ)
0	**Không co giãn:** giá không có tác động gì đến lượng cầu (đường cầu thẳng đứng)
Giữa 0 vá 1	**Ít co giãn:** giá tăng lám tăng tổng doanh thu
Bằng 1	**Co giãn một đơn vị:** giá thay đổi không có tác động lên tổng doanh thu
Lớn hơn 1, nhỏ hơn ∞	**Co giãn:** giá tăng lám giảm tổng doanh thu
∞	**Co giãn hoàn hảo:** mọi mức tăng của giá đều khiến lượng cầu giảm xuống 0. Mọi mức giảm giá đều dẫn đến lượng cầu vô cực (đường cầu nằm ngang)
Độ co giãn của cầu theo giá chéo	= $\frac{\text{\% thay đổi của lượng cầu của một hàng hóa}}{\text{\% thay đổi của giá của một hàng hóa khác}}$
Số âm	**Hàng hóa bổ sung:** lượng cầu của một háng hóa giảm khi giá của một háng hóa khác tăng
Số dương	**Hàng hóa thay thế:** lượng cầu của một háng hóa tăng khi giá của một háng hóa khác tăng
Độ co giãn của cầu theo thu nhập	= $\frac{\text{\% thay đổi của lượng cầu}}{\text{\% thay đổi của thu nhập}}$
Số âm	**Hàng hóa thứ cấp:** lượng cầu giảm khi thu nhập tăng
Số dương, nhỏ hơn 1	**Hàng hóa thông thường, ít co giãn theo thu nhập:** lượng cầu tăng khi thu nhập tăng, nhưng tốc độ không nhanh như thu nhập
Lớn hơn 1	**Hàng hóa thông thường, co giãn theo thu nhập:** lượng cầu tăng khi thu nhập tăng, vá tăng nhanh hơn thu nhập
Độ co giãn của cung theo giá	= $\frac{\text{\% thay đổi của lượng cung}}{\text{\% thay đổi của giá}}$
0	**Không co giãn:** giá không có tác động gì đến lượng cung (đường cung thẳng đứng)
Lớn hơn 0, nhỏ hơn ∞	Đường cung hướng lên như thông thường
∞	**Co giãn hoàn hảo:** mọi mức giảm của giá đều khiến lượng cung giảm xuống 0. Mọi mức tăng giá đều dẫn đến lượng cung vô cực (đường cung nằm ngang)

Chi phí và Lợi ích của Thuế

Khi xem xét liệu có nên áp đặt một khoản thuế hay xây dựng một hệ thống thuế, chính phủ phải đánh giá được lợi ích của khoản thuế đó so với chi phí. Chúng ta thường không nghĩ thuế là một thứ mang lại lợi ích, nhưng chính phủ cần tiền để cung cấp cho người dân những thứ họ muốn, ví dụ như an ninh quốc gia và chăm sóc y tế cho những người có hoàn cảnh khó khăn. Lợi ích của một khoản thuế là doanh thu mà nó mang lại cho chính phủ để chi trả những dịch vụ đó. Không may là những lợi ích này đều phát sinh chi phí – mà chi phí thường lớn hơn nhiều so với phần chi trả của người tiêu dùng và nhà sản xuất. Trước tiên chúng ta hãy cùng xem xét những yếu tố nào quyết định một khoản thuế sẽ giúp thu được khoản tiền bao nhiêu, sau đó là những chi phí phát sinh do khoản thuế đó, rằng cả hai đều phụ thuộc vào độ co giãn của cung và cầu. Để hiểu được cơ chế kinh tế của thuế, chúng ta hãy xem xét một loại hình thuế đơn giản là **thuế tiêu thụ (excise tax)** – loại thuế được tính vào từng đơn vị hàng hóa hay dịch vụ được bán ra.

Doanh thu từ Thuế tiêu thụ

Giả sử nguồn cung và cầu của phòng khách sạn tại thành phố Potterville được thể hiện như Hình 5-7. Để đơn giản, giả sử là tất cả phòng khách sạn đều có tiện nghi như nhau. Không tính thuế thì mức giá bình quân một phòng là 80 USD/đêm và số lượng phòng được thuê bình quân mỗi đêm là 10.000 phòng.

Thuế tiêu thụ là loại thuế được tính vào từng đơn vị hàng hóa hay dịch vụ được bán ra.

Bây giờ giả sử hội đồng thành phố Potterville đặt ra một loại thuế tiêu thụ là 40USD cho mỗi phòng khách sạn một đêm – tức là mỗi khi có một phòng được thuê qua đêm, chủ khách sạn phải trả cho thành phố là 40 USD. Ví dụ nếu khách hàng trả 80USD, thì 40 USD là tiền thuế, chủ khách sạn chỉ còn lại 40 USD.

Chính phủ sẽ thu được bao nhiêu tiền từ khoản thuế tiêu thụ này? Trong trường hợp này, doanh thu chính là diện tích hình chữ nhật được tô đậm ở Hình 5-7.

Để biết tại sao diện tích này lại đại diện cho doanh thu có được từ 40 USD thuế thu từ phòng khách sạn, chú ý rằng chiều cao của hình chữ nhật là 40 USD, bằng với tiền thuế mỗi phòng. Như chúng ta đã thấy, nó cũng chính là độ lớn của phần chênh lệch do thuế tạo ra giữa giá cung (giá mà nhà sản xuất nhận được) và giá cầu (giá mà người tiêu dùng chi trả). Trong khi đó, chiều rộng của hình chữ nhật là 5.000 phòng, tương đương số lượng phòng cho thuê được bình quân với mức thuế 40 USD. Với thông tin trên, chúng ta có phép tính sau.



Khảo sát từ cộng đồng: "Bạn muốn thấy người khác phải chịu những khoản thuế gì?"

Doanh thu thuế là:

Doanh thu thuế = 40 USD mỗi phòng x 5.000 phòng = 200.000 USD

Diện tích hình chữ nhật được tô đậm là:

Diện tích = Chiều cao x Chiều rộng = 40 USD mỗi phòng x 5.000 phòng = 200.000 USD

Hay Doanh thu thuế = Diện tích Hình chữ nhật tô đậm

Nguyên tắc chung: Doanh thu thu được từ thuế tiêu thụ bằng với diện tích hình chữ nhật có chiều cao là phần chênh lệch do thuế, nằm giữa đường cung và đường cầu; và chiều rộng là số lượng giao dịch theo thuế đó.

Thuế suất và Doanh thu

Trong Hình 5-7, 40 USD/phòng là *thuế suất* đối với phòng khách sạn. **Thuế suất (tax rate)** là khoản thuế tính trên mỗi đơn vị

Thuế suất là khoản thuế tính trên mỗi đơn vị bị đánh thuế.

bị đánh thuế. Đôi khi thuế suất được định nghĩa dưới dạng số tiền tính theo mỗi đơn vị hàng hóa hay dịch vụ; ví dụ như 2,46 USD cho mỗi gói thuốc lá bán được. Trong những trường hợp khác, nó được định nghĩa dưới dạng phần trăm của giá; ví dụ như thuế thu nhập cá nhân là 15,3% đối với những cá nhân có thu nhập dưới 117.000 USD.

Chắc chắn là có mối liên hệ giữa thuế suất và doanh thu. Tuy nhiên, mối liên hệ đó không phải là 1-1. Nói chung, việc tăng gấp đôi thuế suất thuế tiêu thụ trên một hàng hóa hay dịch vụ sẽ không làm tăng gấp đôi lượng thuế thu được, vì thuế tăng sẽ làm giảm số lượng hàng hóa hoặc dịch vụ được giao dịch. Mối quan hệ giữa mức thuế và lượng thuế thu được thậm chí có khi còn không cùng chiều: trong một vài trường hợp, việc tăng thuế suất thực chất sẽ làm *giảm* lượng thuế mà chính phủ có thể thu về.

Chúng ta có thể minh họa những điểm trên bằng ví dụ về phòng khách sạn. Hình 5-7 thể hiện doanh thu của chính phủ từ khoản thuế 40 USD phòng khách sạn. Hình 5-8 thể hiện doanh thu của chính phủ từ hai thuế suất thay thế khác – một khoản thuế thấp hơn với chỉ 20 USD/phòng và một khoản thuế cao hơn với 60 USD/phòng.

Đồ thị (a) của Hình 5-8 thể hiện trường hợp thuế 20 USD, bằng một nửa thuế suất được minh họa trong Hình 5-7. Ở mức thuế suất thấp hơn, số phòng cho thuê được là 7.500 phòng, sẽ mang về thuế tiêu thụ là:

Doanh thu thuế = 20 USD / phòng x 7.500 phòng = 150.000 USD

Chúng ta hãy nhớ là thuế thu được với thuế suất 40 USD là 200.000 USD. Vậy doanh thu thuế thu về từ thuế suất 20 USD là 150.000 USD, tức là chỉ bằng 75% doanh thu thuế khi thuế suất cao gấp đôi! Nói cách khác, thuế suất tăng 100% từ 20 USD đến lên 40 USD mỗi phòng sẽ chỉ giúp gia tăng doanh thu thuế 33,33%, từ 150.000 USD lên 200.000 USD.

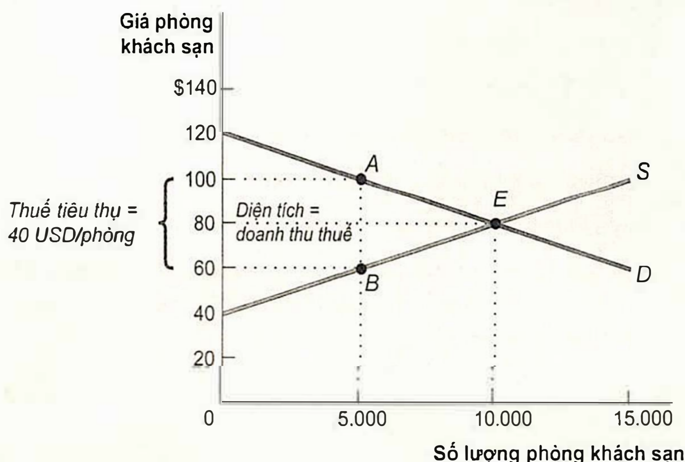
Đồ thị (b) mô tả những gì sẽ diễn ra khi thuế suất tăng từ 40 USD lên 60 USD mỗi phòng, dẫn đến số lượng phòng được thuê giảm từ 5.000 xuống còn 2.500. Doanh thu thuế ở mức thuế suất 60 USD mỗi phòng là:

Doanh thu thuế = 60 USD / phòng x 2.500 = 150.000 USD

Con số này cũng ít hơn doanh thu từ thuế suất 40 USD mỗi phòng. Vậy tăng thuế suất từ 40 USD lên 60 USD thực sự làm giảm doanh thu. Chính xác hơn, trong trường hợp này, việc gia tăng thuế suất 50% (từ 40USD lên 60 USD) làm giảm doanh thu thuế 25% (từ 200.000USD xuống còn 150.000 USD). Tại sao lại xảy ra việc này? Vì doanh thu thuế giảm do số lượng phòng được thuê giảm xuống nhiều hơn phần doanh thu thuế tăng nhờ tăng thuế suất. Nói cách khác, việc thiết lập một thuế suất quá cao đến mức ngăn cản một số lượng giao dịch đáng kể sẽ có nhiều khả năng làm giảm doanh thu thuế.

HÌNH 5-7 Doanh thu Thuế tiêu thụ

Doanh thu từ thuế tiêu thụ 40 USD của phòng khách sạn là 200.000 USD, tương đương với thuế suất 40 USD – độ lớn của phần chênh lệch do thuế tạo ra giữa giá cung và giá cầu – nhân cho số lượng phòng cho thuê được là 5.000 phòng. Con số này bằng với diện tích của hình chữ nhật được tô đậm.



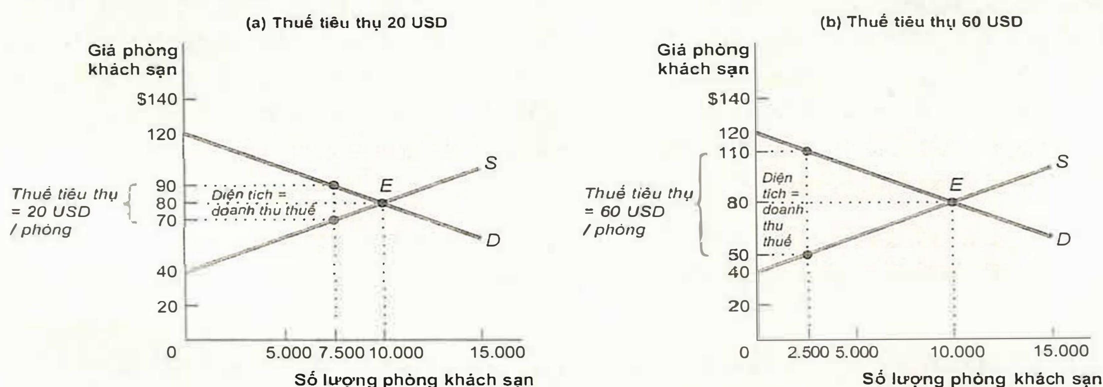
Một cách khác để nghĩ về hiệu ứng doanh thu của việc tăng thuế tiêu thụ là thuế tăng sẽ ảnh hưởng đến doanh thu thuế theo hai hướng. Một mặt, tăng thuế nghĩa là chính phủ tăng doanh thu đối với mỗi đơn vị hàng hóa bán được, với các yếu tố khác không đổi sẽ dẫn đến doanh thu thuế tăng. Mặt khác, thuế tăng sẽ làm giảm số lượng hàng bán, với các yếu tố khác không đổi sẽ khiến doanh thu thuế giảm. Kết quả sau cùng phụ thuộc vào độ co giãn của cung và cầu theo giá, cùng với mức thuế đầu tiên.

Nếu độ co giãn của cầu theo giá và độ co giãn của cung theo giá đều thấp, thì thuế tăng sẽ không làm giảm lượng hàng hóa bán được quá nhiều, do đó doanh thu thuế chắc chắn sẽ tăng. Nếu các độ co giãn theo giá lớn thì kết quả sẽ ít chắc chắn hơn; nếu độ co giãn vừa đủ cao thì thuế sẽ làm giảm lượng hàng hóa bán được quá nhiều, dẫn đến doanh thu thuế giảm đi. Ngoài ra, nếu thuế suất ban đầu thấp, thì chính phủ sẽ không mất quá nhiều doanh thu do giảm lượng hàng hóa bán được, nên thuế tăng chắc chắn sẽ làm tăng doanh thu thuế. Nếu thuế suất ban đầu cao, kết quả một lần nữa lại ít chắc chắn. Doanh thu thuế có khả năng giảm hoặc tăng rất ít từ việc tăng thuế chỉ trong các trường hợp có độ co giãn theo giá cao và thuế suất đã cao sẵn.

Khả năng mà một mức thuế suất cao hơn có thể làm giảm doanh thu thuế, tương tự là khả năng rằng giảm thuế có thể làm tăng doanh thu thuế, chính lànguyên tắc cơ bản của thuế mà những người làm chính sách tính đến khi thiết lập thuế suất. Tức là khi xem xét một khoản thuế được tạo ra vì mục đích gia tăng doanh thu (ngược lại với các khoản thuế được tạo ra để răn đe những hành vi không đúng đắn, còn được gọi là "thuế tội lỗi"), một người làm chính sách có hiểu biết sẽ không áp đặt mức thuế suất quá cao đến nỗi giảm thuế sẽ làm tăng doanh thu.

Tuy nhiên, trong thực tế, những người làm chính sách không phải lúc nào cũng có hiểu biết, nhưng họ thường cũng không phải là những người hoàn toàn ngốc nghếch. Đó là lý do tại sao rất khó tìm những ví dụ thực tế mà ở đó việc tăng thuế làm giảm doanh thu hoặc giảm thuế lại làm tăng doanh thu.

HÌNH 5-8 **Thuế suất và Doanh thu thuế**



Nói chung, việc tăng gấp đôi thuế suất thuế tiêu thụ đối với hàng hóa hoặc dịch vụ sẽ không giúp tăng gấp đôi số tiền thuế thu được, vì thuế tăng sẽ làm giảm số lượng mua bán hàng hóa hoặc dịch vụ. Mối quan hệ giữa mức thuế và số tiền thu được thậm chí có thể còn không cùng chiều.

Đồ thị (a) thể hiện doanh thu thuế với mức thuế suất 20 USD / phòng, chỉ bằng một nửa thuế suất ở Hình 5-7.

Doanh thu thuế bằng diện tích của hình chữ nhật được tô đậm, là 150.000 USD. Đó là 75% của 200.000 USD, doanh thu có được với mức thuế suất 40 USD.

Đồ thị (b) thể hiện phần thuế thu được với thuế suất 60 USD / phòng, cũng là 150.000 USD. Vì vậy, việc tăng thuế suất từ 40 USD lên 60 USD thực sự đã làm giảm doanh thu thuế.

Chi phí Thuế

Chi phí thuế là gì? Có lẽ bạn sẽ nghiêng về câu trả lời rằng đó là khoản tiền mà người nộp thuế phải nộp cho chính phủ. Nói cách khác, bạn có thể tin rằng chi phí thuế chính là doanh thu thuế đã thu được. Nhưng giả sử chính phủ sử dụng doanh thu thuế để cung cấp các dịch vụ mà người nộp thuế muốn sử dụng. Hay giả sử đơn giản là chính phủ muốn phân phối lại doanh thu thuế cho người nộp thuế. Liệu chúng ta có nói rằng trong hai 2 trường hợp trên, thuế thật sự không làm tốn một khoản chi phí nào?

Không phải như vậy – vì thuế, cũng giống như hạn ngạch, hạn chế những giao dịch mà đôi bên cùng có lợi. Hãy xem lại Hình 5-7 một lần nữa. Trong trường hợp này, với mức thuế 40 USD, các vị khách phải trả 100USD nhưng người chủ khách sạn chỉ nhận về 60 USD mỗi phòng. Vì phần chênh lệch là tiền thuế, nên chúng ta biết rằng có một vài giao dịch lẽ ra đã diễn ra nếu không chịu thuế, thì giờ đây đã không diễn ra nữa.

Ví dụ, nhìn vào đường cung và đường cầu, chúng ta biết được rằng có những vị khách tiềm năng sẵn sàng trả 90 USD mỗi đêm và một vài chủ khách sạn sẵn sàng cung cấp phòng nếu thu về ít nhất 70 USD mỗi đêm. Nếu hai nhóm người đó được phép trao đổi với nhau mà không chịu thuế, thì họ sẽ tham gia vào giao dịch đôi bên cùng có lợi – các căn phòng khách sạn sẽ được cho thuê.

Nhưng những giao dịch kiểu đó là phạm pháp, vì họ không nộp 40 USD tiền thuế. Trong ví dụ của chúng ta, có 5.000 phòng khách sạn sẽ có người thuê nếu không phải nộp thuế, vì mối tương quan đôi bên cùng có lợi giữa khách và người chủ khách sạn. Những giao dịch này đã không diễn ra, vì phải chịu thuế.

Vậy thuế tiêu thụ áp đặt một *chi phí* lên khoản doanh thu thuế thu được, dưới hình thức của *sự không hiệu quả*: thuế đã hạn chế những giao dịch đôi bên cùng có lợi. Như đã nói ở Chương 4, chi phí của hình thức kém hiệu quả này đối với xã hội - giá trị của những giao dịch đôi bên cùng có lợi bị mất đi – được gọi là tổn thất xã hội (deadweight loss). Tuy mọi khoản thuế trên đời đều tạo ra một số tổn thất xã hội, thì một loại thuế được thiết kế kém sẽ tạo ra tổn thất xã hội lớn hơn một loại thuế được thiết kế tốt!

Để tính toán tổn thất xã hội từ một khoản thuế, chúng ta dùng các khái niệm thặng dư sản xuất và thặng dư tiêu dùng. Hình 5-9 thể hiện các hiệu ứng mà thuế tiêu thụ gây ra đối với thặng dư sản xuất và thặng dư tiêu dùng. Khi không có thuế, điểm cân bằng là E và giá cân bằng và lượng cân bằng tương ứng là P_E và Q_E. Thuế tiêu thụ đã tạo ra một khoản chênh lệch tương đương với lượng thuế giữa mức giá nhà sản xuất được nhận và mức giá mà khách hàng trả, làm giảm số lượng hàng bán được. Trong trường hợp này, khi thuế là T USD trên mỗi đơn vị hàng hóa, số lượng bán được giảm xuống Q_T. Mức giá người tiêu dùng trả tăng lên P_C, là giá theo nhu cầu của số lượng đã giảm Q_T, trong khi mức giá nhà sản xuất nhận giảm xuống P_P, là giá cung ứng của số lượng đó. Sự khác biệt giữa những mức giá này, $P_C - P_P$, tương đương với thuế tiêu thụ T.

Việc giá tiền mà người tiêu dùng phải trả tăng lên tạo ra một khoản thiệt hại bằng tổng diện tích của một hình chữ nhật và một hình tam giác: hình chữ nhật xanh A và hình tam giác B trong Hình 5-9.

Trong khi đó, số tiền mà nhà sản xuất nhận được giảm đi dẫn đến thặng dư sản xuất giảm. Khoản giảm này cũng bằng tổng diện tích của một hình tam giác và một hình chữ nhật. Khoản giảm của thặng dư sản xuất bằng tổng diện tích hình chữ nhật C và hình tam giác F trong Hình 5-9.

Tất nhiên, mặc dù nhà sản xuất và người tiêu dùng phải chịu thuế, chính phủ lại có doanh thu. Doanh thu mà chính phủ thu về bằng khoản thuế trên mỗi đơn vị bán ra (T) nhân với số lượng bán được (Q_T). Doanh thu này bằng với diện tích hình chữ nhật: chiều rộng là Q_T và chiều cao là T. Đây chính là tổng của 2 hình chữ nhật A và C. Do đó chính phủ thu lợi một phần từ thiệt hại về thuế tiêu thụ của người tiêu dùng và nhà sản xuất!

Nhưng vẫn còn một phần thiệt hại của người tiêu dùng và nhà sản xuất do thuế, nhưng không được bù đắp bởi lợi ích của chính phủ: đó là phần diện tích hai hình tam giác B và F. Tổn thất xã hội do thuế gây ra bằng phần diện tích kết hợp của hai hình tam giác đó. Nó đại diện cho tổng thặng dư mà xã hội mất đi vì thuế - đó là phần thặng dư do các giao dịch tạo ra, nhưng hiện nay các giao dịch đó không diễn ra nữa do có thuế.

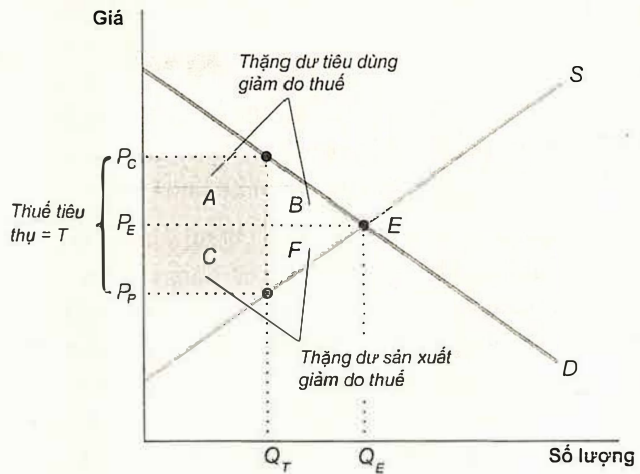
HÌNH **5-9** Thuế làm giảm thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất

Trước thuế, mức giá cân bằng và lượng cân bằng tương ứng là P_E và Q_E. Sau khi áp dụng một khoản thuế tiêu thụ lên mỗi đơn vị hàng hóa, giá của người tiêu dùng tăng lên P_C và thặng dư tiêu dùng giảm xuống một mức bằng tổng của hình chữ nhật *A* và hình tam giác *B*.

Thuế cũng làm cho giá của nhà sản xuất giảm xuống P_P; thặng dư sản xuất giảm một khoản bằng tổng của hình chữ nhật *C* và tam giác *F*.

Chính phủ nhận được doanh thu từ thuế bằng $Q(T) \times T$, là tổng của các hình *A* và *C*.

Các hình *B* và *F* thể hiện thiệt hại đối với thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất, nhưng không được chính phủ thu về. Đây là tổn thất xã hội do thuế.



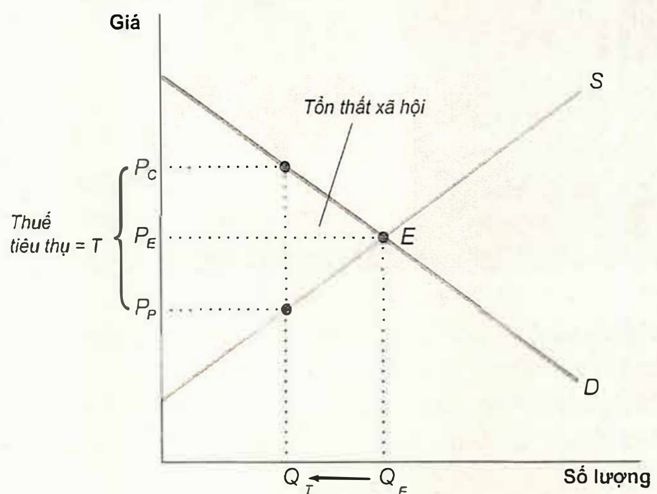
Hình 5-10 là một phiên bản của Hình 5-9 nhưng bỏ qua hình chữ nhật *A* (phần thặng dư chuyển từ người tiêu dùng sang chính phủ) và *C* (thặng dư chuyển từ nhà sản xuất sang chính phủ) và chỉ thể hiện tổn thất xã hội, được thể hiện bằng hình tam giác được bôi đậm. Cạnh đáy của hình tam giác đó bằng với khoản chênh lệch thuế T; chiều cao của hình tam giác bằng với mức giảm số lượng giao dịch do thuế, Q_E- Q_T. Rô ràng là khoản chênh lệch thuế càng lớn và khối lượng giao dịch giảm càng nhiều thì thuế càng không hiệu quả!.

HÌNH **5-10** Tổn thất xã hội do thuế

Thuế dẫn đến tổn thất xã hội vì nó tạo ra sự không hiệu quả: một số giao dịch đôi bên cùng có lợi sẽ không bao giờ diễn ra vì thuế - cụ thể là các giao dịch Q_E - Q_T.

Phần tam giác tô đậm ở đây đại diện cho giá trị của tổn thất xã hội: đó là tổng thặng dư có thể đã đạt được từ các giao dịch Q_E - Q_T.

Nếu thuế không hạn chế các giao dịch này – nghĩa là số lượng giao dịch vẫn là Q_E vì nguồn cung không co giãn hoặc nhu cầu không co giãn – thì đã không phát sinh tổn thất xã hội.



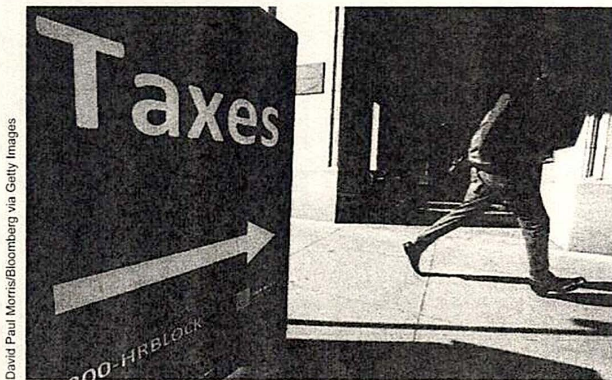
Nhưng cũng chú ý một điểm tương phản quan trọng ở đây: nếu bằng cách nào đó, thuế tiêu thụ không làm giảm số lượng mua và bán trong thị trường này – nếu Q_T vẫn bằng Q_E sau khi có thuế – thì hình tam giác tô đậm (Hình 5-10) sẽ biến mất và tổn thất xã hội do thuế sẽ bằng 0. Quan sát này đơn giản chỉ là mặt khác của nguyên tắc đã được đề cập trước đó trong chương này: thuế tạo ra sự không hiệu quả vì nó hạn chế các giao dịch đôi bên cùng có lợi giữa người mua và người bán. Vậy nếu thuế không hạn chế các giao dịch này, một điều sẽ xảy ra nếu nguồn cung hay nhu cầu không co giãn, thì nó sẽ không gây ra tổn thất xã hội. Trong trường hợp này, thuế đơn giản chỉ chuyển thặng dư thẳng từ người tiêu dùng và nhà sản xuất đến chính phủ.

Chi phí quản lý thuế là những tài nguyên được dùng: để thu thuế, trong những phương pháp nộp thuế, và trong những nỗ lực trốn thuế.

Việc sử dụng hình tam giác để tính toán tổn thất xã hội là một kỹ thuật được sử dụng trong nhiều ứng dụng kinh tế. Ví dụ như các hình tam giác được sử dụng để tính toán tổn thất xã hội gây ra do nhiều loại thuế khác ngoài thuế tiêu thụ. Chúng cũng được sử dụng để tính toán tổn thất xã hội gây ra bởi sự độc quyền, một dạng biến thể thị trường khác. Các hình tam giác thể hiện phần tổn thất xã hội thường được sử dụng để đánh giá lợi ích và chi phí của các chính sách công ngoài thuế – ví dụ như là có nên áp đặt các tiêu chuẩn an toàn khắt khe hơn cho một hàng hóa hay không.

Khi xem xét tổng những phần không hiệu quả do một loại thuế gây ra, chúng ta cũng phải xem xét một số thứ không được thể hiện trong Hình 5-10: các tài nguyên thực sự được chính phủ sử dụng để thu thuế, và được người dân sử dụng để nộp thuế, cộng thêm vào phần thuế phải trả. Những tài nguyên bị mất này được gọi là **chi phí quản lý thuế (administrative costs)**. Chi phí quản lý quen thuộc nhất của hệ thống thuế Mỹ là thời gian mà các cá nhân bỏ ra để điền vào các mẫu khai thuế thu nhập hoặc số tiền họ phải trả cho những dịch vụ hoàn thuế như của các công ty như H&R Block (Phần sau được coi là không hiệu quả từ quan điểm của xã hội vì các tài nguyên được sử dụng để điền đơn hoàn thuế có thể được sử dụng cho những mục đích khác không liên quan đến thuế).

Chi phí quản lý mà người nộp thuế phải chịu bao gồm cả những tài nguyên được dùng để trốn thuế, cả hợp pháp lẫn phạm pháp. Chi phí để vận hành Sở Thuế vụ (Internal Revenue Service, IRS), cơ quan của chính phủ liên bang chịu trách nhiệm thu thuế thu nhập, thực chất khá nhỏ so với các chi phí quản lý mà người nộp thuế phải chịu.



Cuối cùng thì chính xã hội phải trả chi phí quản lý thuế

Như vậy, sự không hiệu quả do thuế tạo ra là tổng của tổn thất xã hội và các chi phí quản lý của nó. Quy tắc chung của chính sách kinh tế là: nếu tất cả những yếu tố khác đều không đổi, người ta cần thiết kế một hệ thống thuế sao cho phần không hiệu quả mà nó áp đặt lên xã hội là nhỏ nhất. Trên thực tế, chúng ta cũng nên xem xét những yếu tố khác, nhưng nguyên tắc này đã là một hướng dẫn hữu ích. Các chi phí quản lý thường được biết rõ, được xác định ít hay nhiều bởi công nghệ thu thuế hiện tại (ví dụ như điền đơn hoàn thuế trên giấy so với trên mạng). Nhưng làm thế nào chúng ta có thể dự đoán được độ lớn của những tổn thất xã hội gắn liền với một khoản thuế? Không có gì đáng ngạc nhiên, như trong phân tích của chúng ta về tác động của một khoản thuế, thì độ co giãn của cung và cầu theo giá đóng vai trò cực kỳ quan trọng trong việc đưa ra những dự đoán đó.

Độ co giãn và Tổn thất Xã hội do Thuế

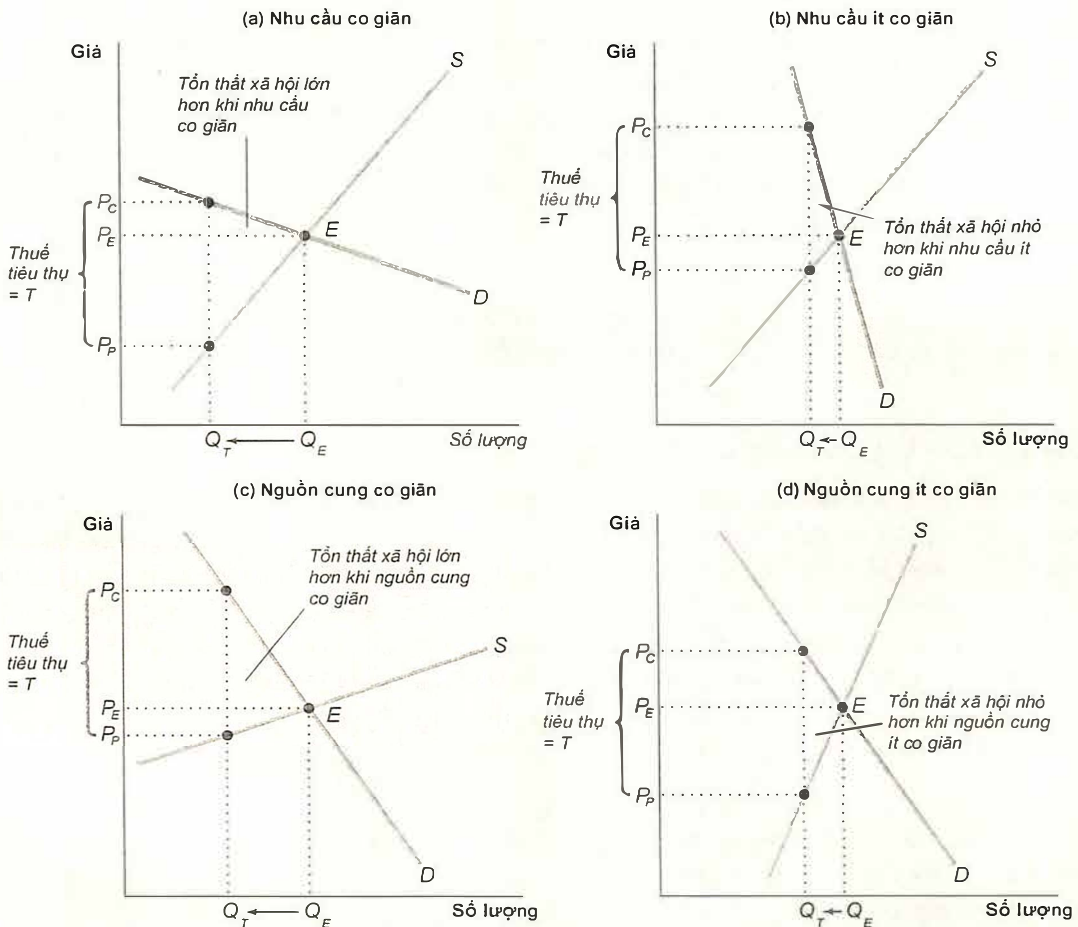
Chúng ta đều biết tổn thất xã hội từ một khoản thuế tiêu thụ xuất hiện vì nó hạn chế những giao dịch đôi bên cùng có lợi. Cụ thể, thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất bị mất đi vì những giao dịch mất đi này bằng với độ lớn của chính tổn thất xã hội đó. Có nghĩa là số lượng các giao dịch bị hạn chế bởi thuế càng nhiều bao nhiêu thì tổn thất xã hội do thuế càng lớn bấy nhiêu.

Sự thật này cho chúng ta một manh mối quan trọng trong việc thấu hiểu mối quan hệ giữa độ co giãn và độ lớn của tổn thất xã hội do thuế. Hãy nhớ lại rằng khi nguồn cung hay nhu cầu là co giãn, thì lượng cầu hay lượng cung phản ứng khá mạnh trước những thay đổi của giá cả.

Vậy một loại thuế áp đặt lên một hàng hóa co giãn, được mua hoặc bán, hoặc cả hai, sẽ làm giảm khá mạnh lượng giao dịch và gây ra một tổn thất xã hội khá lớn. Và khi chúng ta nói rằng cung hay cầu ít co giãn thì có nghĩa là lượng cầu hoặc lượng cung gần như không phản ứng đối với sự thay đổi của giá cả.

Kết quả là, một loại thuế được đặt ra khi cung hay cầu, hay cả hai, là ít co giãn sẽ gây ra một sự sụt giảm nhỏ về lượng giao dịch và tổn thất xã hội tương đối nhỏ.

HÌNH 5-11 **Tổn thất xã hội và Độ co dãn**



Nhu cầu có tính co giãn trong đồ thị (a) và ít co giãn trong đồ thị (b), nhưng các đường cung là như nhau. Nguồn cung có tính co giãn trong đồ thị (c) và ít co giãn trong đồ thị (d), nhưng các đường cầu là như nhau. Các tổn thất xã hội lớn hơn trong các đồ thị (a) và (c) so với các đồ thị (b) và (d), vì độ co giãn của cầu hoặc cung so với giá càng lớn thì số lượng giao dịch thực hiện giảm do thuế càng cao. Ngược lại, độ co giãn của cầu hoặc cung so với giá càng thấp thì số lượng giao dịch thực hiện giảm do thuế càng ít, và tổn thất xã hội càng thấp

Bốn đồ thị của Hình 5-11 thể hiện mối quan hệ cùng chiều giữa độ co giãn của cung hoặc cầu theo giá của một hàng hóa và tổn thất xã hội do thuế tính trên hàng hóa đó. Mỗi đồ thị đại diện cho cùng một lượng thuế thu trên một hàng hóa khác nhau; độ lớn của tổn thất xã hội được thể hiện bằng diện tích của hình tam giác được tô đậm. Trong đồ thị (a), tam giác tổn thất xã hội lớn vì nhu cầu của hàng hóa này tương đối co giãn – một lượng lớn giao dịch đã không diễn ra do thuế. Trong đồ thị (b), chúng ta vẽ đường cung tương tự như trong đồ thị (a), nhưng nhu cầu cho hàng hóa này tương đối ít co giãn; kết quả là hình tam giác nhỏ vì chỉ có một số lượng nhỏ giao dịch bị bỏ qua. Tương tự, đồ thị (c) và (d) chứa cùng đường cầu như nhau nhưng khác đường cung. Trong đồ thị (c),

đường cung co giãn tạo nên một hình tam giác tổn thất xã hội lớn hơn, nhưng trong đồ thị (d), đường cung ít co giãn tạo nên một hình tam giác tổn thất xã hội nhỏ.

Hàm ý của kết quả này đã rõ ràng: nếu muốn giảm thiểu chi phí hiệu quả của thuế, bạn chỉ nên đánh thuế lên những hàng hóa có cung hoặc cầu, hoặc cả hai, tương đối ít co giãn. Với những hàng hóa như vậy thì một khoản thuế ít tác động lên hành vi, vì hành vi tương đối không phản ứng đối với những thay đổi của giá. Trong trường hợp cực đoan có nhu cầu không co giãn (đường cầu thẳng đứng), lượng cầu không thay đổi vì phải chịu thuế. Kết quả là thuế không gây ra bất cứ tổn thất xã hội nào. Tương tự, nếu nguồn cung không co giãn (đường cung thẳng đứng), thì lượng cung sẽ không bị thay đổi bởi thuế và cũng không có tổn thất xã hội.

Vậy nếu mục tiêu là lựa chọn đối tượng để đánh thuế nhằm giảm thiểu tổn thất xã hội, thì thuế nên được áp đặt lên các hàng hóa và dịch vụ có phản ứng ít co giãn nhất – đó là những hàng hóa và dịch vụ mà người tiêu dùng hay nhà sản xuất sẽ thay đổi hành vi ít nhất để đối phó với thuế (Tất nhiên là trừ khi họ có xu hướng nổi loạn). Và bài học này có mặt trái: sử dụng thuế để làm giảm đi một số hoạt động có hại, ví dụ như uống bia khi chưa đủ tuổi, sẽ có tác động mạnh nhất khi hoạt động đó có cung hoặc cầu co giãn.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Đánh thuế thuốc lá Marlboro Man

Một trong những khoản thuế tiêu thụ quan trọng nhất ở Mỹ là thuế đánh trên thuốc lá. Chính phủ liên bang đã áp đặt mức thuế 1,01 USD một gói thuốc lá; chính phủ các bang đặt mức thuế dao động từ 0,17 USD một gói ở Missouri cho tới 4,35 USD một gói ở New York; và nhiều thành phố khác thậm chí còn đặt mức thuế cao hơn nữa. Nói chung, thuế suất đánh vào thuốc lá đã và đang tăng theo thời gian, vì ngày càng nhiều chính phủ nhận ra đó không chỉ là một nguồn thu mà còn là một cách hạn chế người dân hút thuốc lá. Nhưng thuế suất thuốc lá không tăng từ từ. Thông thường, khi một tiểu bang quyết định tăng thuế suất thuốc lá, họ sẽ tăng rất nhiều. Điều này cung cấp cho các nhà kinh tế học những số liệu hữu ích để nghiên cứu những gì sẽ xảy ra khi có một đợt tăng mạnh trong thuế suất.

Bảng 5-4 thể hiện kết quả của những lần tăng mạnh thuế suất thuốc lá. Trong mỗi trường hợp, doanh số bán thuốc lá đều giảm, như chúng ta đã dự đoán. Mặc dù về lý thuyết, doanh thu thuế có thể giảm sau một đợt tăng thuế mạnh như vậy, nhưng trên thực tế, doanh thu thuế đã tăng trong mọi trường hợp. Đó là vì thuốc lá có độ co giãn của cầu theo giá thấp.

BẢNG 5-4 Các kết quả của việc tăng thuế thuốc lá

Bang	Năm	Mức tăng thuế (trên mỗi gói thuốc lá) USD	Mức thuế mới (trên mỗi gói thuốc lá) USD	Thay đổi về số lượng giao dịch (%)	Thay đổi về doanh thu thuế (%)
Mississippi	2009	$0,50	$0,68	−22,8%	188,3%
Hawaii	2009	0,60	2,60	−11,3	14,5
New Mexico	2010	0,75	1,66	−7,8	67,5
Florida	2010	1,00	2,00	−27,8	193,2
Washington	2010	1,00	3,03	−20,5	17,0

Nguồn: Orzechowski & Walker, Tax Burden on Tobacco. U.S. Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau

Kiểm tra kiến thức 5-5

1. Bảng dưới đây thể hiện mức giá mà 5 người tiêu dùng sẵn sàng chi trả cho một lon soda, và chi phí của 5 nhà sản xuất. Mỗi người tiêu dùng mua nhiều nhất một lon soda; mỗi nhà sản xuất bán nhiều nhất một lon soda. Chính phủ cần sự tư vấn của bạn về các tác động của thuế tiêu thụ 0,4 USD cho mỗi lon soda (Giả sử không có chi phí quản lý thuế).

Người tiêu dùng	Mức giá sẵn sàng chi trả (USD)	Nhà sản xuất	Chi phí (USD)
Ana	0,7	Zhang	0,1
Bernice	0,6	Yves	0,2
Chizuko	0,5	Xavier	0,3
Dagmar	0,4	Walter	0,4
Ella	0,3	Vern	0,5

a. Nếu không có thuế tiêu thụ thì mức giá cân bằng và số lượng giao dịch cân bằng của soda là bao nhiêu?

b. Thuế tiêu thụ làm tăng mức giá người tiêu dùng phải trả sau thuế lên 0,6 USD và làm giảm mức giá nhà sản xuất nhận được sau thuế xuống còn 0,2 USD. Nếu có thuế tiêu thụ, số lượng soda được giao dịch là bao nhiêu?

c. Nếu không có thuế tiêu thụ, mỗi người tiêu dùng nhận được thặng dư tiêu dùng cá nhân là bao nhiêu? Nếu có thuế thì là bao nhiêu? Tổng thặng dư tiêu dùng bị thiệt hại do ảnh hưởng của thuế là bao nhiêu?

d. Nếu không có thuế tiêu thụ, mỗi nhà sản xuất nhận được thặng dư sản xuất cá nhân là bao nhiêu? Nếu có thuế thì là bao nhiêu? Tổng thặng dư sản xuất bị thiệt hại do ảnh hưởng của thuế là bao nhiêu?

e. Thuế tiêu thụ tạo ra được bao nhiêu doanh thu cho chính phủ?

f. Tổn thất xã hội do sự áp đặt của thuế tiêu thụ là bao nhiêu?

2. Ở mỗi trường hợp sau, hãy tập trung vào độ co giãn của cầu theo giá và sử dụng đồ thị để diễn tả độ lớn có thể có của tổn thất xã hội do thuế. Hãy giải thích lý do của bạn.

a. Xăng dầu

b. Thanh socola sữa

Đáp án ở cuối sách.

- **Thuế tiêu thụ** tạo ra doanh thu thuế bằng thuế suất nhân với số lượng đơn vị hàng hóa hoặc dịch vụ được giao dịch. Thuế làm giảm thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất.
- Doanh thu thuế mà chính phủ thu được thấp hơn phần thiệt hại của tổng thặng dư; vì thuế tạo ra sự không hiệu quả bằng cách hạn chế một số giao dịch đôi bên cùng có lợi.
- Sự khác biệt giữa doanh thu thuế từ thuế tiêu thụ và phần tổng thặng dư giảm đi chính là tổn thất xã hội do thuế. Tổng phần kém hiệu quả phát sinh do một khoản thuế bằng tổn thất xã hội cộng với **chi phí quản lý** của khoản thuế đó.
- Số giao dịch bị ngăn chặn bởi một khoản thuế càng lớn thì tổn thất xã hội càng lớn. Kết quả là thuế đánh trên các hàng hóa có độ co giãn của cung hoặc cầu theo giá, hoặc cả hai, càng lớn thì càng tạo ra tổn thất xã hội lớn. Sẽ không có tổn thất xã hội khi số lượng giao dịch không thay đổi do thuế.

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Chúng ta phải hành động

Cuối năm 2013, giá xăng dầu Mỹ bắt đầu giảm từ hơn 4 USD / gallon xuống còn dưới 2,5 USD vào năm 2015. Bạn đã biết rằng khi giá giảm, lượng cầu sẽ tăng. Nhưng trong trường hợp của xăng dầu, cần có thời gian để người tiêu dùng thay đổi hành vi. Do đó mặc dù giá xăng đã thấp đi, nhưng trong ngắn hạn, người tiêu dùng vẫn chưa đổi sang xe SUV (sport-utility vehicles) chạy bằng xăng hay thay đổi hành vi lái xe bằng cách chạy những đoạn đường dài. Nhưng với việc giá xăng liên tục giảm đều, hành vi của người tiêu dùng đã thay đổi trong dài hạn. Năm 2015, tờ *New York Times* cho biết người tiêu dùng đã mua ít xe điện và xe hybrid hơn; trong khi doanh số xe SUV vẫn đang ở mức cao kỷ lục.

Vì người tiêu dùng chậm thay đổi hành vi tương ứng với sự thay đổi của giá xăng, các nhà kinh tế học phải tạo ra các ước tính về độ co giãn của cầu khác nhau. Cụ thể là các nhà kinh tế học ước tính: với xăng, độ co giãn của cầu trong ngắn hạn là vào khoảng 0,1, và trong dài hạn là khoảng 0,3.

Như chúng ta đã thấy, giá xăng đã giảm từ khoảng 4 USD / gallon vào năm 2013 xuống còn khoảng 2,5 USD / gallon vào năm 2016. Sử dụng các độ co giãn trong ngắn hạn và dài hạn trên, hãy dự đoán sự thay đổi trong tiêu thụ xăng trong ngắn hạn và dài hạn? Hãy vẽ và đánh dấu đường cầu phản ánh độ co giãn về dài hạn, giả sử tại mức giá 4 USD / gallon, và những người lái xe tại Mỹ tiêu thụ 10 triệu thùng xăng mỗi ngày.

BƯỚC 1 | Tìm tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng tiêu thụ xăng trong ngắn hạn

Theo phép tính sau:

% thay đổi của giá = Thay đổi của giá / Giá ban đầu x 100

Nhìn vào Phương trình 5-3, chúng ta có thể thấy

Độ co giãn của cầu theo giá = % thay đổi của lượng cầu / % thay đổi của giá

Phương trình này có thể được sắp xếp lại như sau:

% thay đổi của lượng cầu = Độ co giãn của cầu theo giá x % thay đổi của giá

Sử dụng Phương trình 5-2, trước tiên chúng ta có thể tìm thấy tỷ lệ phần trăm thay đổi của giá. Vì giá giảm từ 4 USD xuống còn 2,5 USD / gallon, tỷ lệ phần trăm thay đổi của giá là 1,5 USD / 4 USD x 100 = 37,5%. Bằng việc sắp xếp lại như Phương trình 5-3 ở trên, chúng ta thấy rằng tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cầu là độ co giãn của cầu theo giá trong ngắn hạn (0,10) nhân với tỷ lệ phần trăm thay đổi của giá (37,5%), do đó 0,10 x 37,5% = 3,75%

BƯỚC 2 | Tìm tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng tiêu thụ xăng trong dài hạn

Sử dụng phương pháp giống như trên để tìm ra tỷ lệ phần trăm thay đổi trong dài hạn, nhưng thay thế 0,30 (độ co giãn dài hạn) cho 0,10 (độ co giãn ngắn hạn).

Như chúng ta đã thấy ở trên, tỷ lệ phần trăm thay đổi của giá là 37,5%. Chúng ta biết rằng bằng cách sắp xếp lại Phương trình 5-3, chúng ta có tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cầu chính là độ co giãn của cầu theo giá trong dài hạn (0,30) nhân với tỷ lệ phần trăm thay đổi của giá (37,5%), vậy 0,30 x 37,5% = 11,25%

BƯỚC 3 | Vẽ và đặt tên đường cầu phản ánh độ co giãn dài hạn, giả sử giá xăng là 4 USD / gallon, người có xe tại Mỹ tiêu thụ 10 triệu thùng xăng mỗi ngày.

Sử dụng 2 bước tiếp theo để lập ra đường này.

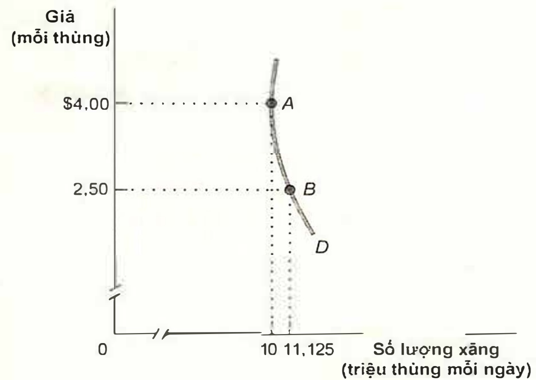
BƯỚC 4 | Tìm số lượng liên quan cho trục ngang bằng cách tìm lượng cầu ở mức giá 2,5 USD / gallon

% thay đổi của lượng cầu = Thay đổi của lượng cầu / Lượng cầu ban đầu x 100

Sắp xếp lại, chúng ta có:

Thay đổi của lượng cầu = % thay đổi của lượng cầu x Lượng cầu ban đầu / 100

Từ câu hỏi, chúng ta biết rằng giá 4 USD tương ứng với số lượng 10 triệu thùng/ngày. Nếu giá giảm còn 2,5 USD và độ co giãn là 0,3, từ Bước 2 chúng ta biết rằng tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng tiêu thụ là 11,25%. Sử dụng phương trình được sắp xếp lại ở trên, sự thay đổi của lượng cầu = (11,25 x 10 triệu thùng) / 100 = 1,125 triệu thùng. Vì thế, số lượng mới tại mức giá 2,5 USD bằng số lượng ban đầu cộng với sự thay đổi của lượng cầu: 10 triệu thùng + 1,125 triệu thùng = 11,125 triệu thùng.



BƯỚC 5 | Vẽ và đặt tên đường cầu

Hãy phân tích đồ thị (b) trong Hình 5-3 và xem xét số liệu sẽ thay đổi thế nào nếu độ co giãn là 0,3 thay vì là 0,5 như trong đồ thị.

Độ co giãn của cầu bằng 0,3 là ít co giãn hơn một chút so với độ co giãn của cầu bằng 0,5, do đó chúng ta sẽ vẽ đường cầu thẳng đứng hơn trong đồ thị. Tức là chúng ta sẽ di chuyển đường cầu sang phải một chút. Như trong hình, điểm *A* giờ đây tương ứng với mức giá 4 USD và số lượng 10 triệu thùng mỗi ngày, và điểm *B* hiện nay tương ứng với mức giá 2,5 USD và số lượng 11,125 triệu thùng, như đã tính trong Bước 4.

TÓM TẮT

1. Nhiều vấn đề kinh tế phụ thuộc vào mức độ phản ứng của người tiêu dùng hay nhà sản xuất đối với sự thay đổi của giá cả hay những biến số khác. Độ co giãn là cách tính chung về sự phản ứng, có thể được dùng để trả lời những vấn đề như vậy.

2. Độ co giãn của cầu theo giá - tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cầu chia cho tỷ lệ phần trăm thay đổi của giá (bỏ đi dấu trừ) - là phương pháp tính sự phản ứng của lượng cầu trước những thay đổi của giá. Trong tính toán thực tế, tốt nhất là sử dụng **thuật toán xét điểm giữa** để tính tỷ lệ phần trăm thay đổi của giá và số lượng, dựa trên điểm trung bình của những giá trị ban đầu và cuối cùng.

3. Sự phản ứng của lượng cầu đối với giá cả có thể thay đổi từ **nhu cầu không co giãn**, tức lượng cầu không bị ảnh hưởng bởi giá cá, đến **nhu cầu co giãn hoàn hảo**, tức có một mức giá duy nhất mà tại đó người tiêu dùng sẽ mua nhiều nhất hoặc ít nhất có thể. Khi nhu cầu không co giãn, đường cầu là một đường thẳng đứng; khi nhu cầu co giãn hoàn hảo, đường cầu là một đường nằm ngang.

4. Độ co giãn của cầu theo giá được phân loại tùy theo nó lớn hơn hay nhỏ hơn 1. Nếu nó lớn hơn 1 thì nhu cầu **co giãn**; nếu nó nhỏ hơn 1 thì nhu cầu ít co giãn; nếu nó đúng bằng 1 thì nhu cầu **co giãn một đơn vị**. Sự phân loại này xác định **tổng doanh thu**, hay tổng giá trị doanh số, sẽ thay đổi như thế nào khi giá thay đổi. Nếu nhu cầu co giãn, tổng doanh thu giảm khi giá tăng và tăng khi giá giảm. Nếu nhu cầu ít co giãn, tổng doanh thu tăng khi giá tăng và giảm khi giá giảm. Nếu nhu cầu co giãn một đơn vị, tổng doanh thu không thay đổi khi giá thay đổi.

5. Độ co giãn của cầu theo giá phụ thuộc vào việc liệu có *hàng hóa thay thế gần* hay không, hàng hóa là hàng hóa thiết yếu hay hàng hóa xa xỉ, phần thu nhập dùng để

mua hàng hóa, và độ dài thời gian đã trôi qua từ khi giá thay đổi.

6. Độ co giãn của cầu theo giá chéo tính toán hiệu ứng của sự thay đổi của giá của một hàng hóa lên lượng cầu của một hàng hóa khác. Độ co giãn của cầu theo giá chéo có thể là số dương khi đó là hàng hóa thay thế, hoặc là số âm khi đó là hàng hóa bổ sung.

7. Độ co giãn của cầu theo thu nhập là tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cầu của một hàng hóa khi thu nhập của người tiêu dùng thay đổi, chia cho tỷ lệ phần trăm thay đổi của thu nhập. Độ co giãn của cầu theo thu nhập thể hiện nhu cầu của một hàng hóa phản ứng lại sự thay đổi của thu nhập mạnh đến mức nào. Nó có thể là số âm trong trường hợp là hàng hóa thứ cấp. Những hàng hóa có độ co giãn của cầu theo thu nhập là số dương là hàng hóa thông thường. Nếu độ co giãn thu nhập lớn hơn 1 thì đó là hàng hóa **co giãn theo thu nhập**; nếu độ co giãn dương và nhỏ hơn 1 thì đó là hàng hóa ít co giãn theo thu nhập.

8. Độ co giãn của cung theo giá là tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cung hàng hóa chia cho tỷ lệ phần trăm thay đổi của giá. Nếu lượng cung không thay đổi, chúng ta có ví dụ về **nguồn cung không co giãn**; đường cung là một đường thẳng đứng. Nếu lượng cung bằng 0 khi giá ở dưới một mức nào đó nhưng là vô hạn khi giá ở trên mức đó, chúng ta có ví dụ về **nguồn cung co giãn hoàn hảo**; đường cung là một đường nằm ngang.

9. Độ co giãn của cung theo giá phụ thuộc vào sự hiện hữu của những tài nguyên nhằm mở rộng sản xuất và đúng lúc. Độ co giãn sẽ cao hơn nếu các đầu vào có sẵn với chi phí tương đối thấp, và thời gian trôi qua lâu hơn từ khi giá thay đổi.

10. Doanh thu thuế được tạo ra bởi một loại thuế phụ thuộc vào **thuế suất** và số lượng đơn vị được giao dịch với mức thuế đó. Thuế tiêu thụ tạo ra sự không hiệu quả dưới dạng tổn thất xã hội vì chúng hạn chế những giao dịch đôi bên cùng có lợi. Thuế cũng tạo ra **chi phí quản lý**: các tài nguyên được sử dụng để thu thuế, để trả thuế (cao hơn mức thuế) và để trốn thuế.

11. **Thuế tiêu thụ** mang về lợi nhuận cho chính phủ nhưng làm giảm đi tổng thặng dư. Thiệt hại trong tổng thặng dư vượt quá doanh thu thuế, dẫn đến tổn thất xã hội. Tổn thất xã hội được thể hiện bằng một hình tam giác, có diện tích bằng giá trị các giao dịch bị hạn chế bởi thuế. Độ co giãn theo cầu hay cung hay cả hai theo giá càng lớn thì tổn thất xã hội từ thuế sẽ càng lớn. Nếu cung hay cầu không co giãn thì không có tổn thất xã hội nào từ thuế.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Độ co giãn của cầu theo giá
Thuật toán xét điểm giữa
Nhu cầu không co giãn
Nhu cầu co giãn hoàn hảo
Nhu cầu co giãn
Nhu cầu ít co giãn
Nhu cầu co giãn một đơn vị
Tổng doanh thu
Độ co giãn của cầu theo giá chéo
Độ co giãn của cầu theo thu nhập
Nhu cầu co giãn theo thu nhập
Nhu cầu ít co giãn theo thu nhập
Độ co giãn của cung theo giá
Nguồn cung không co giãn
Nguồn cung co giãn hoàn hảo
Thuế tiêu thụ
Thuế suất
Chi phí quản lý thuế

CÂU HỎI

1. Theo bạn, độ co giãn của cầu theo giá đối với xe SUV của hãng Ford sẽ tăng, giảm hay giữ nguyên khi xảy ra một trong những yếu tố sau? Hãy giải thích.

   a. Những nhà sản xuất xe hơi khác, ví dụ như General Motors, quyết định sản xuất và bán xe SUV.

b. Xe SUV được sản xuất tại nước ngoài bị cấm mua bán tại thị trường Mỹ

c. Thông qua các chiến dịch quảng cáo, người Mỹ tin rằng xe SUV an toàn hơn nhiều so với những chiếc xe hơi thông thường.

d. Khoảng thời gian đo lường độ co giãn kéo dài hơn. Trong suốt khoảng thời gian đó, những mẫu xe mới, ví dụ như xe tải chở hàng bốn bánh, xuất hiện.

2. Tại Mỹ, 2013 là năm không tốt cho việc trồng lúa mì. Vì nguồn cung lúa mì bị suy giảm, giá tăng lên đột ngột, dẫn đến lượng cầu giảm đi (một sự di chuyển dọc theo đường cầu). Bảng dưới đây mô tả những gì đã xảy ra đối với giá và lượng cầu lúa mì

	2012	2013
Lượng cầu (giạ)	2,2 tỉ	2 tỉ
Giá trung bình (mỗi giạ)	3,42 USD	4,26 USD

a. Bằng thuật toán xét điểm giữa, hãy tính độ co giãn của cầu theo giá đối với lúa mì.

b. Tổng doanh thu của nông dân trồng lúa mì ở Mỹ năm 2012 và 2013 là bao nhiêu?

c. Mùa vụ không tốt đã làm tổng doanh thu của những nông dân trồng lúa mì tại Mỹ tăng hay giảm? Làm thế nào bạn có thể dự đoán điều đó từ câu trả lời ở phần a?

3. Bảng sau đây cho thấy lượng cung dự kiến về máy tính cá nhân tại Mỹ

Giá máy tính (USD)	Lượng cung máy tính
1.100	12.000
900	8.000

a. Hãy tính độ co giãn của cung theo giá, khi giá tăng từ 900 USD lên 1.100 USD bằng thuật toán xét điểm giữa.

b. Giả sử các công ty sản xuất thêm 1.000 máy tính tại một mức giá bất kỳ nhờ có sự cải tiến về công nghệ. Khi giá tăng từ 900 USD lên 1.100 USD, độ co giãn của cung theo giá lớn hơn, nhỏ hơn, hay bằng với độ co giãn ở phần a?

c. Giả sử khoảng thời gian được xem xét dài hơn, nghĩa là lượng cung tại một mức giá bất kỳ cao hơn 20% so với số liệu trong bảng trên. Khi giá tăng từ 900 USD lên 1.100 USD, độ co giãn của cung theo giá lúc này sẽ cao hơn, thấp hơn hay bằng với độ co giãn ở phần a?

4. Bạn có thể kết luận gì về độ co giãn của cầu theo giá trong mỗi trường hợp sau đây?

a. "Ngành pizza ở thị trấn này rất khắc nghiệt. Chỉ cần nâng giá nhẹ 10% là tôi sẽ mất phân nửa số khách hàng".

b. "Tôi sở hữu cả hai bản in thạch bản có chữ ký còn sót lại của Jerry Garcia. Tôi đã bán một cái trên eBay với giá cao. Nhưng khi tôi bán cái thứ hai, giá lại giảm 80%".

c. "Giáo sư kinh tế học đã chọn sử dụng sách giáo khoa của Krugman/Wells cho lớp học này. Tôi không có lựa chọn nào khác ngoài việc phải mua quyển sách này".

d. "Tôi luôn tiêu xài chính xác tổng cộng 10 USD mỗi tuần cho café"

5. Bảng dưới đây thể hiện mức giá và số lượng áo thun lưu niệm bán được hàng năm tại thị trấn Crystal Lake dựa theo thu nhập trung bình của khách du lịch ghé thăm.

Giá áo thun (USD)	Lượng cầu áo thun khi thu nhập trung bình của du khách là 20.000 USD	Lượng cầu áo thun khi thu nhập trung bình của du khách là 30.000 USD
4	3.000	5.000
5	2.400	4.200
6	1.600	3.000
7	800	1.800

a. Bằng thuật toán xét điểm giữa, hãy tính độ co giãn của cầu theo giá, khi giá của một chiếc áo thun tăng từ 5 USD lên 6 USD và thu nhập trung bình của khách du lịch là 20.000 USD. Và hãy tính độ co giãn đó khi thu nhập trung bình của khách du lịch là 30.000 USD.

b. Bằng thuật toán xét điểm giữa, hãy tính độ co giãn của cầu theo thu nhập khi giá một chiếc áo thun là 4 USD

và thu nhập trung bình của khách du lịch tăng từ 20.000 USD lên 30.000 USD. Hãy tính độ co giãn khi giá áo là 7 USD.

6. Một nghiên cứu gần đây đã tìm ra các độ co giãn đối với xe hơi Beetle của Volkswagen như sau:

   - Độ co giãn của cầu theo giá = 2
   - Độ co giãn của cầu theo thu nhập = 1,5

   Nguồn cung xe Beetle có tính co giãn. Dựa vào thông tin này, hãy cho biết những nhận định sau đây là đúng hay sai, và giải thích lý do.

   a. Giá một chiếc Beetle tăng 10% sẽ làm giảm 20% lượng cầu.
   b. Thu nhập của người tiêu dùng tăng sẽ làm tăng giá và số lượng xe Beetle bán ra.

7. Trong mỗi trường hợp sau đây, theo bạn, độ co giãn của cung theo giá là (i) co giãn hoàn hảo; (ii) hoàn toàn không co giãn; (iii) co giãn; hay (iv) ít co giãn? Hãy giải thích lựa chọn của bạn bằng một biểu đồ.

   a. Sự gia tăng nhu cầu về những chuyến du lịch bằng du thuyền sang trọng vào dịp hè dẫn đến giá bán một cabin trên tàu *Queen Mary 2* tăng mạnh.
   b. Giá của một kwh điện là như nhau trong những thời điểm nhu cầu sử dụng điện cao cũng như khi nhu cầu sử dụng thấp.
   c. Có ít người muốn đi máy bay trong tháng 2 hơn là bất kỳ tháng nào khác. Các hãng bay hủy khoảng 10% số chuyến bay khi giá vé giảm xuống khoảng 20% trong tháng này.
   d. Các chủ sở hữu của các căn nhà nghỉ mát tại Maine cho thuê trong suốt mùa hè. Do nền kinh tế giảm nhẹ trong năm nay, nên giá cho thuê giảm 30% dẫn đến hơn một nửa chủ sở hữu nhà tự đến nghỉ mát trong mùa hè này.

8. Hãy sử dụng khái niệm co giãn để giải thích các quan sát sau đây.

   a. Trong suốt thời kỳ bùng nổ kinh tế, số lượng các doanh nghiệp kinh doanh chăm sóc cá nhân mới, như là gym hay các salon nhuộm da, chiếm tỷ lệ lớn hơn những loại doanh nghiệp mới thuộc các ngành khác, như là các cửa hàng tạp hóa.
   b. Xi măng là nguyên liệu xây dựng chính tại Mexico. Sau khi có công nghệ mới khiến cho việc sản xuất xi măng rẻ hơn, thì đường cung của ngành công nghiệp xi măng của Mexico đã trở nên tương đối nằm ngang hơn.
   c. Một vài hàng hóa từng được xem như là hàng xa xỉ, ví dụ như điện thoại, thì giờ đây đã được xem như là một hàng hóa cực kỳ thiết yếu. Kết quả là đường cầu đối với các dịch vụ điện thoại ngày càng dốc hơn.
   d. Người tiêu dùng tại các đất nước kém phát triển hơn như Guatemala bỏ ra một phần thu nhập để mua những thiết bị sản xuất vật dụng tại nhà, như là máy may, nhiều hơn là người tiêu dùng tại các nước đã phát triển như Cananda.

9. Có một tranh luận về việc liệu kim tiêm vô trùng có nên được phát miễn phí tại các thành phố có lượng tiêu thụ ma túy lớn hay không. Những người đề xuất cho rằng làm vậy sẽ làm giảm tỷ lệ mắc bệnh, ví dụ HIV/AIDS, thường lây lan thông qua việc những người nghiện sử dụng chung kim tiêm với nhau. Những người phản đối thì cho rằng làm vậy sẽ khuyến khích lượng tiêu thụ ma túy tăng cao hơn nữa do đã giảm nguy cơ của hành vi này. Với tư cách là một nhà kinh tế học được yêu cầu đánh giá chính sách này, bạn phải biết những điều sau: (i) sự lây lan của các căn bệnh như HIV/AIDS phản ứng như thế nào đối với giá kim tiêm vô trùng và (ii) việc sử dụng ma túy phản ứng như thế nào đối với giá kim tiêm. Giả sử bạn biết hai điều trên, hãy sử dụng khái niệm độ co giãn của cầu theo giá của kim tiêm và độ co giãn của cầu theo giá chéo giữa ma túy và kim tiêm; để trả lời những câu hỏi sau:

   a. Trong điều kiện nào thì bạn tin đây là một chính sách có lợi?
   b. Trong điều kiện nào thì bạn tin đây là một chính sách có hại?

10. Trên thế giới, người trồng café đã tăng số diện tích canh tác trong vài năm qua. Kết quả là vườn café trung bình đã sản xuất ra nhiều café hơn so với 10 đến 20 năm

trước. Tuy nhiên, thật không may cho các nông dân, đây cũng chính là thời điểm mà tổng doanh thu của họ đã giảm xuống. Theo khái niệm độ co giãn, phải có những yếu tố nào thì những sự kiện trên mới xảy ra? Hãy minh họa những sự kiện đó bằng một đồ thị thể hiện hiệu ứng số lượng và hiệu ứng giá cả tạo ra sự xuất hiện của những sự kiện đó.

11. Theo số liệu từ Bộ Năng lượng Mỹ, doanh số của thương hiệu xe tiết kiệm nhiên liệu Toyota Prius đã giảm từ 158.574 chiếc (năm 2008) xuống còn 139.682 chiếc (năm 2009). Trong khoảng thời gian đó, theo số liệu từ Cục Quản lý Thông tin Năng lượng Mỹ thì mức giá trung bình của xăng giảm từ 3,27 USD xuống còn 2,35 USD mỗi gallon. Hãy sử dụng thuật toán xét điểm giữa để tính độ co giãn của cầu theo giá chéo giữa Toyota Prius với xe thông thường. Theo sự ước tính của bạn về độ co giãn của cầu theo giá chéo, hai hàng hóa trên là bổ sung hay thay thế? Câu trả lời của bạn có hợp lý không?

12. Nước Mỹ đã áp dụng thuế tiêu thụ đối với doanh số vé máy bay nội địa. Giả sử rằng trong năm 2013 tổng thuế tiêu thụ là 6,1 USD mỗi vé (bao gồm 3,6 USD thuế phân khúc máy bay cộng với 2,5 USD phí ngày 11/9). Theo số liệu từ Văn phòng Thống kê Vận tải, trong năm 2013 có 643 triệu hành khách đã bay các chuyến bay nội địa với mức giá trung bình là 380 USD mỗi chuyến. Bảng sau đây thể hiện bảng nhu cầu và bảng cung ứng cho các chuyến bay. Lượng cầu tại mức giá trung bình 380 USD là con số thực tế; những con số còn lại là giả thuyết.

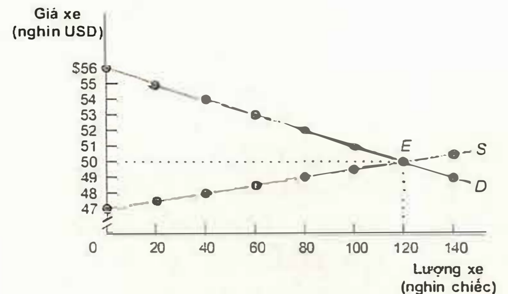
Giá mỗi chuyến (USD)	Lượng cầu chuyến bay (triệu)	Lượng cung chuyến bay (triệu)
380,02	642	699
380	643	698
378	693	693
373,9	793	643
373,82	913	642

a. Chính phủ đã thu được bao nhiêu từ thuế tiêu thụ trong năm 2013?

b. Vào tháng 1/2014, tổng thuế tiêu thụ đã tăng lên 6,20 USD cho mỗi tấm vé. Số lượng vé bán được hiện tại là bao nhiêu? Mức giá trung bình của vé hiện tại là bao nhiêu? Chính phủ thu được bao nhiêu thuế trong năm 2014?

c. Sự gia tăng thuế tiêu thụ làm tăng hay giảm đi phần thu thuế của chính phủ?

13. Năm 1990, nước Mỹ bắt đầu thu thuế trên doanh số xe hơi hạng sang. Để đơn giản, chúng ta giả sử đó là thuế tiêu thụ 6.000 USD cho mỗi chiếc xe. Số liệu sau đây thể hiện đường cầu và đường cung giả định đối với xe hơi hạng sang.



a. Với mức thuế như vậy, người tiêu dùng phải trả bao nhiêu tiền? Nhà sản xuất thu về bao nhiêu tiền? Chính phủ thu được bao nhiêu từ thuế tiêu thụ?

Qua thời gian, thuế đánh trên xe hơi hạng sang giảm dần đi (và sau cùng hoàn toàn loại bỏ vào năm 2002). Giả sử thuế tiêu thụ giảm từ 6.000 USD xuống còn 4.500 USD cho mỗi chiếc xe.

b. Sau khi thuế tiêu thụ giảm từ 6.000 USD xuống còn 4.500 USD, người tiêu dùng phải trả bao nhiêu tiền? Nhà sản xuất thu về bao nhiêu tiền? Doanh thu thuế hiện tại là bao nhiêu?

c. So sánh doanh thu thuế ở phần a và b. Thuế tiêu thụ giảm đã tạo ra yếu tố nào ảnh hưởng đến sự thay đổi doanh thu thuế?

14. Bảng sau đây liệt kê độ co giãn của cầu theo giá chéo của một vài hàng hóa, có tỷ lệ phần trăm thay đổi về số lượng được tính theo hàng hóa đầu tiên trong cặp hàng hóa, và tỷ lệ phần trăm thay đổi về giá được tính theo hàng hóa thứ hai.

Hàng hóa	Độ co giãn của cầu theo giá chéo
Mày điều hòa nhiệt độ và số Kwh điện	-0,34
Coke và Pepsi	+0,63
Xe tốn nhiều xăng (SUV) và xăng	-0,28
Burger của McDonald's và Burger King	+0,82
Bơ và dầu tinh chế	+1,54

a. Hãy giải thích dấu của mỗi độ co giãn của cầu theo giá chéo. Chúng cho biết điều gì về mối quan hệ giữa hai hàng hóa được xem xét?

b. So sánh giá trị tuyệt đối của độ co giãn của cầu theo giá chéo và giải thích độ lớn của chúng. Ví dụ tại sao độ co giãn của cầu theo giá chéo của bánh hamburger McDonald's và Burger King lại thấp hơn độ co giãn của cầu theo giá chéo của bơ và dầu tinh chế?

c. Sử dụng thông tin trong bảng để tính xem giá Pepsi tăng 5% sẽ ảnh hưởng đến lượng cầu Coke như thế nào.

d. Sử dụng thông tin trong bảng để tính xem giá xăng giảm 10% sẽ ảnh hưởng đến lượng cầu xe SUV như thế nào.

15. Một báo cáo gần đây của Trung tâm Kiểm soát và Phòng Ngừa Bệnh tật Mỹ (CDC – Centers for Disease Control and Prevention), xuất bản trong *Báo cáo hàng tuần về Bệnh tật và Tử vong (Morbidity and Mortality Weekly Report)*, đã nghiên cứu ảnh hưởng sự tăng giá của bia lên tỷ lệ xuất hiện các bệnh truyền nhiễm qua đường tình dục trong giới trẻ. Cụ thể là các nhà nghiên cứu đã phân tích mức độ phản ứng của bệnh lậu đối với sự tăng thuế trong giá bia. Nghiên cứu đã kết luận rằng "... thuế bia tăng 0,2 USD cho mỗi thùng bia gồm 6 lon có thể làm giảm tỷ lệ mắc bệnh lậu 8,9%". Giả sử mỗi thùng có giá 5,9 USD trước khi tăng giá. Hãy sử dụng thuật toán xét điểm giữa để xác định phần trăm tăng giá của một thùng 6 lon bia, sau đó tính độ co giãn của cầu theo giá chéo giữa bia và tỷ lệ mắc bệnh lậu. Theo ước tính của bạn về độ co giãn của cầu theo giá chéo, bia và bệnh lậu là bổ sung hay thay thế cho nhau?

16. Tất cả các bang đều áp dụng thuế tiêu thụ đối với xăng. Theo dữ liệu từ Cục Quản lý Đường cao tốc Liên bang, bang California áp dụng thuế tiêu thụ là 0,4 USD một gallon xăng. Trong năm 2013, doanh số bán xăng tại California đã đạt tổng cộng 18,4 tỷ gallon. Doanh thu thuế của California từ thuế tiêu thụ xăng là bao nhiêu? Nếu California tăng gấp đôi thuế tiêu thụ, doanh thu thuế có tăng gấp đôi không? Tại sao có và tại sao không?

17. Chính phủ Mỹ muốn giúp đỡ ngành công nghiệp xe hơi Mỹ cạnh tranh với các nhà sản xuất nước ngoài đang bán xe tải tại Mỹ. Điều này có thể thực hiện được bằng cách áp đặt thuế tiêu thụ lên mỗi xe tải nước ngoài bán tại Mỹ. Bảng sau đây thể hiện bảng nhu cầu và bảng cung ứng cho xe tải nhập khẩu.

Giá xe tải nhập khẩu (USD)	Lượng xe tải nhập khẩu (nghìn chiếc)	
	Lượng cầu	Lượng cung
32.000	100	400
31.000	200	350
30.000	300	300
29.000	400	250
28.000	500	200
27.000	600	150

a. Trong trường hợp không có sự can thiệp của chính phủ, mức giá cân bằng của một chiếc xe tải nhập khẩu là bao nhiêu? Số lượng cân bằng là bao nhiêu? Hãy minh họa bằng đồ thị.

b. Giả sử chính phủ áp đặt thuế tiêu thụ của một chiếc xe tải nhập khẩu là 3.000 USD. Hãy minh họa hiệu ứng của thuế tiêu thụ này lên sơ đồ ở phần a. Có bao nhiêu xe tải nhập khẩu đã bán được và tại mức giá bao nhiêu? Nhà sản xuất nước ngoài nhận được bao nhiêu cho mỗi chiếc xe tải?

c. Tính doanh thu của chính phủ được tạo ra bởi thuế tiêu thụ trong phần b. Minh họa trên sơ đồ của bạn.

d. Thuế tiêu thụ đối với xe tải nhập khẩu mang đến lợi ích cho các nhà sản xuất xe hơi Mỹ như thế nào? Thuế đó gây hại cho ai? Sự kém hiệu quả nảy sinh từ chính sách này của chính phủ xuất hiện như thế nào?

BÀI TẬP

18. Nile.com, một trang bán sách trực tuyến, muốn tăng tổng doanh thu. Một chiến lược là giảm giá 10% cho mỗi quyển sách. Nile.com biết rằng người tiêu dùng của họ có thể được chia thành hai nhóm riêng biệt tùy theo mức độ phản ứng đối với việc giảm giá. Bảng sau đây thể hiện hai nhóm phản ứng như thế nào đối với giảm giá.

	Nhóm A (doanh thu hàng tuần) – triệu USD	**Nhóm B (doanh thu hàng tuần) – triệu USD**
Doanh thu trước khi giảm giá 10%	1,55	1,5
Doanh thu sau khi giảm giá 10%	1,65	1,7

a. Bằng thuật toán xét điểm giữa, hãy tính độ co giãn của cầu theo giá của Nhóm A và Nhóm B

b. Giải thích việc giảm giá sẽ ảnh hưởng như thế nào đến tổng doanh thu ở mỗi nhóm

c. Giả sử Nile.com biết mỗi người tiêu dùng thuộc nhóm nào khi người đó truy cập và có thể chọn giảm giá 10% hay không. Nếu Nile.com muốn tăng tổng doanh thu, việc giảm giá nên được chào cho nhóm A hay nhóm B, hay cả hai nhóm, hay không nhóm nào cả?

TÌNH HUỐNG
KINH DOANH



Đi xe theo kiểu UBER

Tại một thành phố đông đúc như Thành phố New York, việc tìm được một chiếc taxi là một nhiệm vụ hầu như khá dễ dàng mọi lúc – bạn chỉ cần đứng ở góc đường, giơ tay ra và thường không lâu sẽ có một chiếc taxi dừng lại đón bạn. Và thậm chí trước khi bước lên xe, bạn đã biết tương đối số tiền cần bỏ ra để xe đi đến nơi, vì đồng hồ cước taxi được các cơ quan quản lý thành phố đặt ra và gửi cho tài xế.


© Mark Avery/ZUMA Wire/Alamy

Nhưng cũng có những lúc không dễ tìm một chiếc taxi - vào những ngày mưa, trong giờ cao điểm, và tại các địa điểm đông đúc mà nhiều người tìm xe taxi một lúc. Vào những lúc đó, bạn có thể phải đợi rất lâu trước khi tìm thấy một chiếc taxi sẵn sàng chở bạn. Khi đang chờ đợi, có thể bạn sẽ nhận thấy những chiếc xe taxi trống chạy ngang – đó là những tài xế đã xong một ngày làm việc và đang lái về nhà hoặc quay lại bãi đậu xe. Sẽ có những tài xế có thể dừng lại, nhưng sau đó không chở bạn đi vì thấy điểm đến của bạn bất tiện. Hơn nữa, cũng có những lúc đơn thuần là không thể bắt được taxi - chẳng hạn như trong một cơn bão tuyết hoặc vào đêm giao thừa khi nhu cầu taxi vượt quá lượng cung...

Năm 2009, hai doanh nhân trẻ Garrett Camp và Travis Kalanick đã thành lập Uber, một công ty mà họ tin rằng có thể mang đến một cách đón xe tốt hơn. Sử dụng một ứng dụng trên điện thoại thông minh, Uber đóng vai trò như một trung tâm thanh toán kết nối những người đang tìm xe với các lái xe đã đăng ký với Uber. Bạn xác nhận vị trí bằng ứng dụng Uber và ứng dụng sẽ hiển thị những chiếc xe đang muốn đón khách trong khu vực lân cận. Ấn nút "đặt xe" (book) và bạn sẽ nhận được một tin nhắn rằng xe của bạn - thường là một chiếc xe Lincoln Town Car sạch sẽ - đang trên đường tới chỗ bạn. Khi kết thúc chuyến đi, giá cước cộng với tiền tip sẽ được tự động khấu trừ vào thẻ tín dụng của bạn. Tính đến năm 2014 Uber đã hoạt động tại 60 quốc gia và hơn 300 thành phố, đạt doanh thu 10 tỉ USD vào năm 2015.

Do Uber cung cấp dịch vụ có tính cá nhân hóa và các xe có chất lượng tốt hơn nên giá cước của họ thường cao hơn giá cước taxi thông thường trong những thời điểm thông thường – và khách hàng có vẻ hài lòng với điều đó. Tuy nhiên, tiêu chuẩn trong những thời điểm thông thường (during normal driving hours) là một khái niệm quan trọng vì ở những thời điểm khác, giá cước của Uber có sự dao động. Khi nhiều người cùng tìm xe - chẳng hạn như trong một cơn bão tuyết hoặc vào đêm giao thừa - Uber áp dụng việc tăng giá đột ngột (surge pricing), đưa ra mức giá cao hơn cho đến khi tất cả những ai đang muốn đi xe tại mức giá đang tăng đó có thể đặt được một chiếc xe. Vì vậy, trong một trận bão tuyết gần đây tại New York, giá cước đã tăng lên đến 8,25 lần so với giá thông thường! Một số khách hàng của Uber đã tức giận và buộc tội họ lừa gạt.

Nhưng theo Kalanick, thuật toán mà Uber sử dụng để xác định mức giá nên tăng lên bao nhiêu là nhằm giúp nhiều người đặt được xe nhất có thể, và ông ta chỉ làm những gì cần thiết để giữ cho khách hàng hài lòng. Như ông giải thích, "Chúng tôi không sở hữu xe, không tuyển dụng tài xế. Giá cước cao hơn là nhằm để tài xế duy trì lái xe trong những lúc đông đúc nhất". Giải thích này đã được xác nhận bởi một lái xe Uber như sau, "Nếu tôi đang không có việc gì để làm và thấy giá tăng đột ngột, tôi sẽ tham gia lái xe".

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Trước khi Uber xuất hiện, giá cả của thị trường taxi ở thành phố New York được quyết định như thế nào? Nó có phải là một thị trường cạnh tranh không?
2. Điều gì giải thích cho thực tế là khi thời tiết tốt thường có đủ taxi cho tất cả những ai muốn sử dụng, nhưng trong lúc cơn bão tuyết thì lại không đủ?
3. Việc tăng giá đột ngột của Uber giải quyết tình huống được đưa ra trong câu hỏi trước như thế nào? Hãy nhận xét lời tuyên bố của Kalanick rằng giá được đưa ra như vậy nhằm giúp nhiều người đặt được xe nhất có thể.

TÌNH HUỐNG KINH DOANH



Medallion Financial: Hãy cùng đón khách

Quay lại năm 1937, trước khi thành phố New York đóng băng số lượng giấy phép hành nghề taxi, ông nội của Andrew Murstein, vốn là dân nhập cư thời đó, đã mua giấy phép hành nghề đầu tiên với giá 10 USD. Qua thời gian, ông đã tích lũy được 500 giấy phép hành nghề và đem cho các tài xế khác thuê. Chính 500 giấy phép hành nghề taxi đó đã trở thành nền tảng thành lập công ty Medallion Financial, ngày nay có vị chủ tịch đương nhiệm là Andrew Murstein, người cháu nội của ông già Murstein năm xưa...


The Photo Works

Với giá trị thị trường là 385 triệu USD vào cuối năm 2013, Medallion Financial đã thay đổi ngành kinh doanh chính từ việc cho thuê giấy phép hành nghề sang việc tài trợ mua giấy phép hành nghề mới: công ty cho những người muốn mua giấy phép hành nghề vay tiền nhưng lại không có đủ lượng tiền mặt cần thiết. Murstein tin rằng ông đang giúp đỡ những người muốn mua một phần Giấc mơ Mỹ, giống như người ông nhập cư Ba Lan của ông.

Andrew Murstein cẩn thận theo dõi giá trị của một giấy phép hành nghề taxi ở thành phố New York: khi giá giấy phép càng cao thì càng có nhiều nhu cầu vay từ Medallion Financial và công ty càng thu được nhiều tiền lãi hơn. Một khoản vay từ Medallion Financial được bảo đảm bằng giá trị của chính tấm giấy phép hành nghề đó. Nếu người vay không thể hoàn trả khoản vay, Medallion Financial sẽ tịch thu quyền sở hữu tấm giấy phép hành nghề của khách hàng và bán đi để bù đắp chi phí khoản vay. Qua hai thập kỷ, giá trị của một giấy phép hành nghề đã tăng 720%, so với mức tăng 500% của một chỉ số chứng khoán.

Nhưng giá giấy phép hành nghề có thể biến động, đe dọa tới lợi nhuận. Ở thời điểm kinh tế phát triển rất mạnh, như năm 1999 và 2001, giá giấy phép hành nghề taxi ở New York giảm, vì các tài xế tìm được việc làm ở những ngành khác. Khi nền kinh tế New York đổ nhào sau thảm kịch ngày 11 tháng 9, giá của một giấy phép hành nghề đã giảm xuống còn 180.000 USD, mức thấp nhất trong 12 năm qua. Năm 2004, các chủ sở hữu giấy phép hành nghề đã bày tỏ quan ngại về việc Hiệp hội Taxi và Limousine Thành phố New York chuẩn bị bán thêm 900 giấy phép hành nghề. Như Peter Hernandez, một tài xế taxi New York đã sở hữu giấy phép hành nghề nhờ vay tiền từ Medallion Financial, đã nói: "Nếu họ đưa thêm taxi mới vào ngành, việc đó sẽ làm giảm đi giá trị giấy phép hành nghề của tôi, và cũng làm giảm thu nhập hàng ngày của tôi".

Tuy vậy, Murstein luôn lạc quan rằng giấy phép hành nghề sẽ giữ được giá trị. Ông tin rằng một mức giá tăng 25% sẽ bù lại những tổn thất giá trị tiềm ẩn gây ra do việc phát hành thêm giấy phép mới. Ngoài ra, nhiều giấy phép hành nghề hơn cũng có nghĩa là công ty của ông sẽ có nhiều khoản vay hơn.

Năm 2013, sự lạc quan của Murstein đã được chứng thực. Do cuộc khủng hoảng tài chính năm 2007-2009, nhiều công ty ở New York đã cắt giảm các dịch vụ xe limousine cấp cho nhân viên, thay vào đó buộc nhân viên phải sử dụng taxi. Kết quả là giá của giấy phép hành nghề đã tăng gần gấp đôi, từ 550.000 USD năm 2008 lên hơn 1.000.000 USD vào năm 2013.

Nhưng hai năm sau đó, vào năm 2015, những người sở hữu giấy phép hành nghề đã phải chứng kiến giá giảm xuống dưới 700.000 USD. Lần này, nguyên nhân là do sự cạnh tranh gia tăng từ Uber và các công ty tương tự. Cùng năm đó, giá trị thị trường của Medallion Financial đã giảm 50%, xuống còn 190 triệu USD.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Medallion Financial đã hưởng lợi như thế nào từ sự hạn chế về số lượng giấy phép taxi của New York?
2. Medallion Financial sẽ bị ảnh hưởng gì nếu các công ty ở New York tiếp tục sử dụng rộng rãi dịch vụ xe limousine cho nhân viên? Động cơ kinh tế nào đã thúc đẩy các công ty cung cấp tiện ích này cho nhân viên? (Lưu ý rằng việc sở hữu một chiếc xe hơi cá nhân ở Thành phố New York là rất khó khăn và tốn kém).
3. Dự đoán tác động đối với hoạt động kinh doanh của Medallion Financial nếu như Thành phố New York loại bỏ hạn chế về số lượng taxi, nghĩa là nếu như hạn ngạch bị xóa bỏ.

TÌNH HUỐNG KINH DOANH



Ngành hàng không: Bay ít hơn, thu phí cao hơn

Ngành hàng không dự kiến đạt được lợi nhuận gần 25 tỷ USD vào năm 2015, tăng mạnh từ con số gần 12 tỷ USD vào năm 2013. Nhưng trước đó, vào năm 2008, ngành công nghiệp này đã nằm chênh vênh bên bờ vực thảm họa. Theo Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế, ngành công nghiệp này đã mất đi 11 tỷ USD trong năm đó. Tuy nhiên, đến năm 2009, mặc cho thực tế là nền kinh tế vẫn còn rất yếu và lưu lượng hàng không vẫn thấp dưới mức trung bình khá xa, lợi nhuận đã bắt đầu có dấu hiệu hồi phục. Và đến năm 2010, mặc dù nền kinh tế vẫn còn yếu, ngành hàng không chắc chắn đã hồi phục, đạt được lợi nhuận 8,9 tỷ đô la.

Ngành hàng không đã làm thế nào có được sự thay đổi ngoạn mục như vậy? Đơn giản thôi: họ bay ít hơn và thu phí nhiều hơn. Trong năm 2011, giá vé cao hơn 8% so với năm trước và cao hơn 17% so với năm 2009. Các chuyến bay trở nên đông đúc hơn so với hàng thập kỷ trước đó, với tỷ lệ trống chỗ trên các chuyến bay nội địa thấp hơn 20%. Xu hướng này vẫn tiếp tục cho đến ngày nay.

Ngoài việc cắt giảm số chuyến bay - đặc biệt là những chuyến bay lỗ - các hãng hàng không cũng bắt đầu thay đổi giá vé dựa trên thời gian khởi hành và thời điểm mua vé. Ví dụ như ngày bay rẻ nhất là Thứ Tư, còn đắt nhất là thứ Sáu và thứ Bảy. Chuyến bay đầu tiên vào buổi sáng (muốn bay chuyến này thì bạn phải thức dậy lúc 4 giờ sáng) thì rẻ hơn các chuyến bay sau đó. Thời điểm rẻ nhất để mua vé là vào thứ Ba lúc 3 giờ chiều theo giờ chuẩn miền Đông. Vé mua vào dịp cuối tuần sẽ có giá cao nhất.

Mọi việc chưa dừng lại ở đó. Như mọi du khách đều biết, các hãng hàng không đã đưa ra nhiều loại phí mới và tăng các loại phí cũ lên - phí cho thức ăn, chăn mền, hành lý, thậm chí là quyền lên máy bay trước hoặc đặt trước chỗ ngồi. Hãng hàng không cũng sáng tạo hơn trong việc áp đặt các khoản phí mà du khách rất khó lường trước - chẳng hạn như "phụ phí nghỉ lễ" – trong khi vẫn tuyên bố rằng giá vé sẽ không tăng trong các kỳ nghỉ lễ. Năm 2007, các hãng hàng không thu được số tiền không đáng kể từ các khoản lệ phí, nhưng đến năm 2009 số tiền đó đã tăng lên 3,8 tỷ USD. Đến năm 2013, con số đó đã bùng nổ lên 27 tỷ USD, tăng 611% so với năm 2009.

Nhưng các nhà phân tích ngành đã đặt câu hỏi liệu các hãng hàng không có thể duy trì mức lợi nhuận cao như hiện nay không. Trong quá khứ, khi nhu cầu đi lại tăng lên, các hãng hàng không đã tăng thêm sức chứa – tăng thêm chỗ ngồi – quá nhanh, dẫn đến việc giảm giá vé. Một nhà nghiên cứu về ngành hàng không cho biết: "Con bài tẩy luôn là nguyên tắc về sức chứa. Chỉ cần một hãng bắt đầu tăng sức chứa một cách mạnh mẽ, sau đó chúng ta theo chân họ và rồi thì đã phá vỡ tất cả những việc tốt đẹp đã có".

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Bạn mô tả độ co giãn của cầu theo giá của các chuyến bay như thế nào, theo những thông tin trong tình huống này? Hãy giải thích.
2. Sử dụng khái niệm độ co giãn, hãy giải thích tại sao các hãng hàng không lại tạo ra nhiều mức giá vé như vậy, tùy thuộc vào thời điểm mua vé và ngày giờ bay. Giả định rằng một số người sẵn sàng dành thời gian săn lùng những mức giá tốt nhất hay sẵn sàng bay vào những giờ bất tiện, nhưng những người khác thì không.
3. Sử dụng khái niệm độ co giãn, hãy giải thích tại sao các hãng hàng không lại áp đặt lệ phí lên những thứ như hành lý ký gửi. Tại sao họ có thể cố giấu hoặc ngụy trang các khoản phí?
4. Sử dụng khái niệm độ co giãn để giải thích các điều kiện cần thiết để ngành hàng không có thể duy trì lợi nhuận cao trong tương lai. Hãy giải thích.

PHÍA SAU ĐƯỜNG CUNG: ĐẦU VÀO VÀ CHI PHÍ

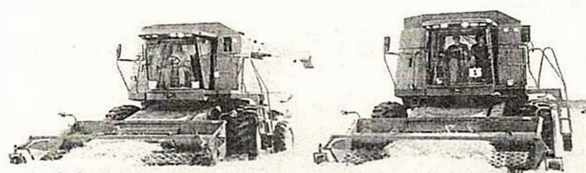
CHƯƠNG

6

Nội dung chính:

- Tầm quan trọng của **hàm sản xuất** của doanh nghiệp, mối quan hệ giữa số lượng nguyên liệu đầu vào và số lượng sản phẩm
- Tại sao sản xuất thường theo quy luật **lợi nhuận giảm dần trên nguyên liệu đầu vào**
- Các loại chi phí khác nhau của doanh nghiệp, và cách chúng tạo ra các đường chi phí cận biên và chi phí trung bình
- Tại sao chi phí của một doanh nghiệp có thể khác nhau trong **ngắn hạn** và **dài hạn**
- Công nghệ sản xuất của doanh nghiệp có thể tạo ra **lợi nhuận tăng trưởng theo quy mô** như thế nào

PHÂN TÍCH CẬN BIÊN CỦA NGƯỜI NÔNG DÂN



© Terrance Klassen/AgeFotostock

Một mẫu đất được thâm canh như thế nào tùy thuộc vào giá lúa mì mà người nông dân bán được. Đó là một quyết định dựa trên phân tích cận biên

"Bầu trời rộng lớn thật tươi đẹp, với từng lớp sóng lúa mì màu hổ phách", bài ca *Nước Mỹ tươi đẹp* (America the Beautiful) đã bắt đầu bằng những lời như vậy. Những lớp sóng lúa mì màu hổ phách đó là có thật: mặc dù hiện nay, người nông dân chỉ chiếm thiểu số trong dân số Mỹ, ngành nông nghiệp Mỹ vô cùng hiệu quả và là nguồn cung cho nhiều nơi trên thế giới.

Tuy nhiên, nếu bạn nhìn vào số liệu thống kê nông nghiệp, sẽ thấy có điều gì đó đáng ngạc nhiên: khi xét đến năng suất trên mỗi mẫu đất, nông dân Mỹ thường không bao giờ nằm ở nhóm đầu. Ví dụ: nông dân ở các nước Tây Âu có năng suất lúa mì trên mỗi mẫu đất cao gấp 3 lần năng suất của nông dân Mỹ. Có phải người châu Âu trồng lúa mì giỏi hơn người Mỹ không?

Không, tuy nông dân châu Âu rất khéo léo, nhưng không khéo léo hơn người Mỹ. Họ sản xuất được nhiều lúa mì trên mỗi mẫu đất hơn vì họ sử dụng nhiều nguyên liệu đầu vào hơn (nhiều phân bón hơn), và đặc biệt là nhiều lao động hơn trên mỗi mẫu đất. Tất nhiên, điều này có nghĩa là nông dân châu Âu phải chịu chi phí cao hơn so với các nông dân Mỹ. Nhưng nhờ chính sách của chính phủ, nông dân châu Âu bán lúa mì được giá cao hơn nhiều so với nông dân Mỹ. Điều này khuyến khích họ sử dụng nhiều nguyên liệu đầu vào hơn và dành nhiều nỗ lực cận biên hơn để tăng năng suất trên mỗi mẫu đất.

Hãy lưu ý cách sử dụng cụm từ "cận biên" (at the margin) của chúng tôi. Giống như hầu hết các quyết định liên quan đến so sánh lợi ích và chi phí, các quyết định về nguyên liệu đầu vào và sản xuất cũng liên quan đến việc so sánh các số lượng cận biên - *chi phí cận biên* so với *lợi ích cận biên* của việc sản xuất nhiều hơn trên mỗi mẫu đất.

Trong chương này và chương tiếp theo, chúng tôi sẽ chỉ ra *nguyên tắc phân tích cận biên* có thể được sử dụng như thế nào để hiểu những quyết định sản xuất này - những quyết định nằm phía

sau đường cung. Bước đầu tiên trong phân tích này là thể hiện mối quan hệ giữa nguyên liệu đầu vào của doanh nghiệp và sản phẩm của nó — tức hàm sản xuất của doanh nghiệp — xác định đường đồ thị chi phí của nó, mối quan hệ giữa chi phí và số lượng sản phẩm. Đó là nội dung chính của Chương 6. Sau đó, trong Chương 7, chúng ta sẽ sử dụng hiểu biết về các đường đồ thị chi phí của doanh nghiệp để vẽ đường cung cá nhân và đường cung thị trường.

Hàm sản xuất

Doanh nghiệp (firm) là tổ chức sản xuất hàng hóa hoặc dịch vụ để bán. Để làm điều này, nó phải biến đổi nguyên liệu đầu vào (input) thành sản phẩm đầu ra (output). Số lượng sản phẩm mà một doanh nghiệp sản xuất phụ thuộc vào số lượng nguyên liệu đầu vào; mối quan hệ này được gọi là **hàm sản xuất (production function)** của doanh nghiệp. Như chúng ta sẽ thấy, hàm sản xuất của một doanh nghiệp dựa trên các đường đồ thị chi phí của nó. Bước đầu tiên, hãy xem xét các đặc tính của một hàm sản xuất giả định.

Nguyên liệu đầu vào và sản phẩm đầu ra

Để hiểu khái niệm về hàm sản xuất, chúng ta hãy xem xét một trang trại giả định. Để đơn giản, trang trại này chỉ sản xuất một sản phẩm là lúa mì và chỉ sử dụng hai nguyên liệu đầu vào là đất đai và lao động. Trang trại đặc biệt này thuộc sở hữu của một cặp vợ chồng tên là George và Martha. Họ thuê công nhân để thực hiện công việc hàng ngày trên trang trại. Hơn nữa, chúng ta sẽ giả định rằng tất cả các công nhân tiềm năng có khả năng làm việc như nhau: họ đều hiểu biết và có khả năng làm nông.

Trang trại của George và Martha nằm trên 10 mẫu đất; họ không có thêm mẫu đất nào và hiện tại họ không thể tăng hoặc giảm kích thước trang trại bằng cách bán, mua hoặc cho thuê diện tích. Đất đai ở đây là những gì các nhà kinh tế học gọi là **nguyên liệu đầu vào cố định (fixed input)** - một nguyên liệu đầu vào có số lượng cố định trong một khoảng thời gian và không thể thay đổi được. Tuy nhiên, George và Martha được tự do quyết định số lượng công nhân. Lượng lao động được cung cấp bởi những công nhân này được gọi là **nguyên liệu đầu vào biến đổi (variable input)** – là nguyên liệu đầu vào mà doanh nghiệp có thể thay đổi số lượng bất cứ lúc nào.

Trên thực tế, số lượng nguyên liệu đầu vào có thực sự cố định hay không phụ thuộc vào thời gian. Trong **dài hạn (long run)** – nghĩa là một khoảng thời gian đủ dài - các doanh nghiệp có thể điều chỉnh số lượng nguyên liệu đầu vào bất kỳ. Ví dụ trong dài hạn, George và Martha có thể thay đổi lượng đất canh tác bằng cách mua hoặc bán đất. Vì vậy, không có nguyên liệu đầu vào cố định trong dài hạn. Ngược lại, **ngắn hạn (short run)** được định nghĩa là khoảng thời gian trong đó có ít nhất một nguyên liệu đầu vào được cố định. Ở phần sau của chương này, chúng ta sẽ xem xét kỹ hơn sự khác biệt giữa ngắn hạn và dài hạn. Nhưng hiện tại, chúng ta sẽ tập trung chú ý vào ngắn hạn và giả định rằng có ít nhất một nguyên liệu đầu vào là cố định.

George và Martha biết rằng số lượng lúa mì mà họ sản xuất phụ thuộc vào số lượng công nhân thuê mướn. Bằng việc sử dụng kỹ thuật canh tác hiện đại, một công nhân có thể canh tác trang trại rộng 10 mẫu đất, tuy không phải thâm canh mạnh. Khi có thêm một công nhân, lượng đất được chia đều cho tất cả các công nhân:

Hàm sản xuất thể hiện mối quan hệ giữa số lượng nguyên liệu đầu vào mà một doanh nghiệp sử dụng, với số lượng sản phẩm đầu ra.

Nguyên liệu đầu vào cố định: là nguyên liệu đầu vào có số lượng cố định trong một khoảng thời gian và không thể thay đổi được.

Nguyên liệu đầu vào biến đổi: là nguyên liệu đầu vào mà doanh nghiệp có thể thay đổi số lượng bất cứ lúc nào.

Dài hạn: một khoảng thời gian đủ dài để có thể điều chỉnh số lượng nguyên liệu đầu vào bất kỳ.

Ngắn hạn: khoảng thời gian trong đó có ít nhất một nguyên liệu đầu vào được cố định.

Đường tổng sản phẩm: thể hiện số lượng sản phẩm phụ thuộc vào số lượng nguyên liệu đầu vào biến đổi, với cùng một lượng nguyên liệu đầu vào cố định.

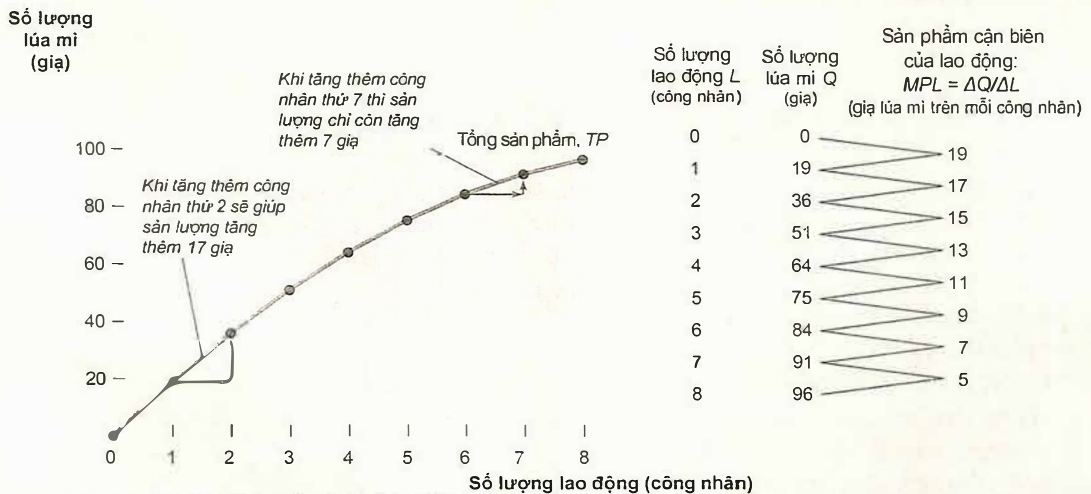
khi có 2 công nhân thì mỗi người canh tác 5 mẫu đất, khi có 3 công nhân thì mỗi người canh tác 3,33 mẫu đất, v.v... Vì vậy, khi có thêm lao động bổ sung, 10 mẫu đất được canh tác tập trung hơn và sản xuất ra nhiều giạ lúa mì hơn.

Mối quan hệ giữa số lượng lao động và số lượng sản phẩm, với cùng một lượng nguyên liệu đầu vào cố định, tạo thành hàm sản xuất của trang trại. Hàm sản xuất của trang trại George và Martha, với đất đai là nguyên liệu đầu vào cố định và lao động là nguyên liệu đầu vào biến đổi, được thể hiện trong hai cột đầu tiên của bảng trong Hình 6-1; biểu đồ ở đó hiển thị cùng thông tin. Đường đồ thị trong Hình 6-1 thể hiện số lượng sản phẩm phụ thuộc vào số lượng nguyên liệu đầu vào biến đổi, với cùng một lượng nguyên liệu đầu vào cố định; nó được gọi là đường tổng sản phẩm (total product curve) của trang trại.

Số lượng sản phẩm là giạ lúa mì được đo trên trục tung; số lượng nguyên liệu đầu vào biến đổi là số lao động (nghĩa là số lượng công nhân làm việc) được đo trên trục hoành. Đường tổng sản phẩm ở đây dốc lên, phản ánh thực tế rằng khi có càng nhiều công nhân thì càng sản xuất được nhiều giạ lúa mì.

Mặc dù đường tổng sản phẩm trong Hình 6-1 dốc lên theo suốt chiều dài, độ dốc của nó không phải là hằng số: đường đồ thị càng đi về bên phải thì càng có xu hướng "phẳng" ra. Để hiểu lý do tại sao độ dốc thay đổi, chúng ta hãy xem cột thứ ba của bảng trong hình 6-1, thể hiện *sự thay đổi về số lượng sản phẩm* bằng cách bổ sung thêm một công nhân. Đây được gọi là *sản phẩm cận biên* của lao động, hoặc MPL (marginal product of labor): là số lượng sản phẩm bổ sung từ việc sử dụng thêm một đơn vị lao động (trong ví dụ này, một đơn vị lao động tương đương với một công nhân). Nói chung, **sản phẩm cận biên (marginal product)** của một nguyên liệu đầu vào là số lượng sản phẩm bổ sung được tạo ra bằng cách sử dụng thêm một đơn vị nguyên liệu đầu vào đó.

HÌNH 6-1 Hàm sản xuất và Đường Tổng sản phẩm



Số lượng lao động L (công nhân)	Số lượng lúa mì Q (giạ)	Sản phẩm cận biên của lao động: $MPL = \Delta Q/\Delta L$ (giạ lúa mì trên mỗi công nhân)
0	0	
		19
1	19	
		17
2	36	
		15
3	51	
		13
4	64	
		11
5	75	
		9
6	84	
		7
7	91	
		5
8	96	

Bảng này thể hiện hàm sản xuất, là mối quan hệ giữa số lượng nguyên liệu đầu vào biến đổi (lao động, được tính bằng số lượng công nhân) và số lượng sản phẩm đầu ra (lúa mì, được tính bằng giạ) cho một số lượng nhất định của một nguyên liệu đầu vào cố định. Nó cũng tính toán sản phẩm cận biên của lao động trên trang trại của George và Martha. Đường tổng sản phẩm thể hiện hàm sản xuất dưới dạng đồ thị. Nó dốc lên vì khi có thêm công nhân thì sản xuất được nhiều lúa mì hơn. Đường đồ thị cũng trở nên phẳng hơn vì khi có càng nhiều công nhân thì sản phẩm cận biên lao động giảm.

Trong ví dụ này, chúng ta có dữ liệu về các thay đổi về sản phẩm khi bổ sung 1 công nhân. Đôi khi dữ liệu không có sẵn theo gia số 1 đơn vị — ví dụ bạn có thể chỉ có thông tin về số lượng sản phẩm khi có 40 công nhân và khi có 50 công nhân. Trong trường hợp này, chúng ta sử dụng phương trình sau đây để tính sản phẩm cận biên của lao động:

$$(6\text{-}1)\quad \text{Sản phẩm cận biên của lao động} = \text{Thay đổi về lượng sản phẩm được sản xuất bởi một công nhân cộng thêm} = \frac{\text{Thay đổi về số lượng sản phẩm}}{\text{Thay đổi về số lượng lao động}}$$

Hay:

$$MPL = \frac{\Delta Q}{\Delta L}$$

Trong phương trình này, Δ (chữ delta viết hoa theo tiếng Hy Lạp) đại diện cho sự thay đổi của một biến số.

Sản phẩm cận biên của một nguyên liệu đầu vào là số lượng sản phẩm gia tăng được tạo ra bằng cách sử dụng thêm một đơn vị nguyên liệu đầu vào đó.

Bây giờ chúng ta có thể giải thích tầm quan trọng của độ dốc của đường tổng sản phẩm: nó bằng với sản phẩm cận biên của lao động. Độ dốc của một đường thẳng tương đương với "độ biến đổi giữa các điểm" (xem phụ lục của Chương 2). Điều này ngụ ý rằng độ dốc của đường tổng sản phẩm là sự thay đổi về số lượng sản phẩm ("độ biến đổi", ΔQ) chia cho sự thay đổi về số lượng lao động ("sự thay đổi", ΔL). Và điều này, như chúng ta có thể thấy từ Công thức 6-1, đơn giản là sản phẩm cận biên của lao động. Vì vậy, trong Hình 6-1, sản phẩm cận biên của công nhân đầu tiên là 19 cũng có nghĩa là độ dốc của đường tổng sản phẩm từ 0 đến 1 công nhân là 19. Tương tự, độ dốc của đường tổng sản phẩm từ 1 đến 2 công nhân bằng với sản phẩm cận biên của công nhân thứ hai là 17 v.v...

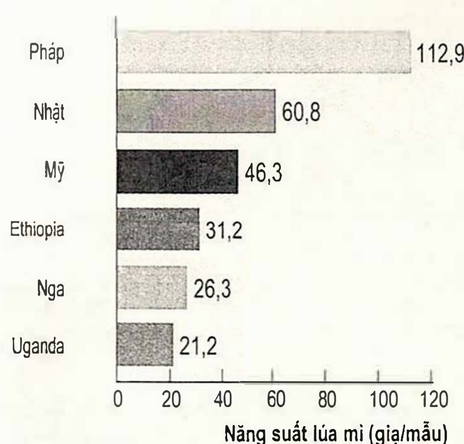
Trong ví dụ này, sản phẩm cận biên của lao động giảm dần khi có nhiều người lao động hơn - tức là mỗi công nhân tiếp theo bổ sung ít sản phẩm hơn công nhân trước đó. Vì vậy, khi tăng số lao động, đường tổng sản phẩm trở nên phẳng hơn.



VÒNG QUANH THẾ GIỚI | Năng suất lúa mì trên khắp thế giới

Năng suất lúa mì khác nhau đáng kể trên toàn thế giới. Sự chênh lệch giữa Pháp và Mỹ trong biểu đồ này là rất rõ, cho dù cả hai đều là quốc gia giàu có với công nghệ nông nghiệp tương đương. Tuy nhiên, lý do của sự chênh lệch rất đơn giản: các chính sách khác nhau của chính phủ. Tại Mỹ, nông dân được nhận tiền hỗ trợ thu nhập từ chính phủ, còn nông dân châu Âu được hưởng lợi từ giá sàn. Do nông dân châu Âu bán được nông sản với giá cao hơn so với nông dân Mỹ, nên họ sử dụng nhiều nguyên liệu đầu vào khác nhau và tạo ra sản lượng cao hơn đáng kể.

Điều thú vị là ở các nước nghèo như Uganda hay Ethiopia, viện trợ nước ngoài có thể dẫn đến lợi tức hoa màu bị cạn kiệt. Viện trợ từ các nước giàu thường nằm dưới hình thức thặng dư lương thực, làm giảm giá thị trường địa phương, làm tổn thương nghiêm trọng nền nông nghiệp địa phương (mà các nước nghèo vốn thường phụ thuộc vào nông nghiệp!). Để tránh vấn đề này, các tổ chức từ thiện như OXFAM đã yêu cầu các nước sản xuất lương thực giàu có sửa đổi chính sách viện trợ của họ — chủ yếu là trợ cấp bằng tiền mặt thay vì bằng các sản phẩm thực phẩm, ngoại trừ trường hợp thiếu lương thực khẩn cấp.



Nguồn: Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên Hiệp Quốc. Số liệu của năm 2012.

Hình 6-2 thể hiện sản phẩm cận biên của lao động phụ thuộc vào số lao động làm việc trong trang trại như thế nào. Sản phẩm cận biên của lao động (*MPL*) được thể hiện trên trục tung theo đơn vị sản phẩm là giạ lúa mì được mỗi công nhân bổ sung tạo ra. Số lượng công nhân được tuyển dụng được thể hiện trên trục hoành. Bạn có thể thấy từ bảng trong Hình 6-1 rằng nếu có 5 công nhân thay vì 4 công nhân, sản lượng tăng từ 64 lên 75 giạ; trong trường hợp này, sản phẩm cận biên của lao động là 11 giạ. Trong Hình 6-2, để thể hiện 11 giạ là sản phẩm cận biên khi số lao động tăng từ 4 lên 5, chúng ta đặt điểm tương ứng với thông tin đó nằm giữa 4 đến 5 công nhân.

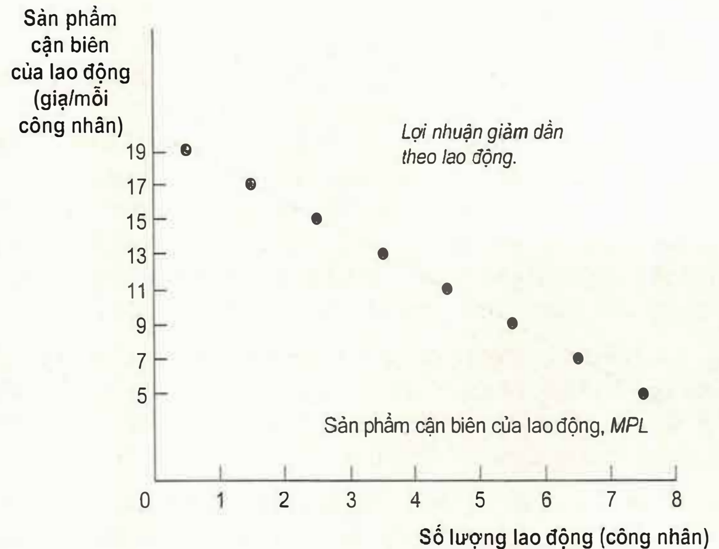
HÌNH **6-2** **Đường Sản phẩm cận biên của lao động**

Đường Sản phẩm cận biên của lao động thể hiện sản phẩm cận biên của mỗi công nhân, là số lượng sản phẩm tăng thêm do mỗi công nhân bổ sung tạo ra.

Sự thay đổi về số lượng sản phẩm được thể hiện trên trục tung và số lượng công nhân được thể hiện trên trục hoành.

Công nhân đầu tiên sử dụng tạo ra phần gia tăng sản lượng 19 giạ, công nhân thứ hai tạo ra sự gia tăng 17 giạ, v.v...

Đường này dốc xuống do lợi nhuận giảm dần theo lao động.



Trong ví dụ này, sản phẩm cận biên của lao động giảm khi số lượng công nhân tăng lên, nghĩa là *lợi nhuận giảm dần theo lao động* ở trang trại của George và Martha. Nói chung, **lợi nhuận giảm dần theo một nguyên liệu đầu vào (diminishing returns to an input)** khi việc tăng số lượng một nguyên liệu đầu vào lại làm giảm sản phẩm cận biên của nguyên liệu đó, khi số lượng của tất cả các nguyên liệu đầu vào khác không đổi. Do lợi nhuận giảm dần theo lao động, nên đường đồ thị *MPL* có độ dốc âm.

Để hiểu được lý do tại sao lợi nhuận lại giảm dần, hãy tưởng tượng những gì sẽ xảy ra khi George và Martha tuyển thêm ngày càng nhiều công nhân mà không tăng diện tích đất canh tác. Vì số lượng công nhân tăng lên, đất sẽ được thâm canh nhiều hơn và sản xuất được nhiều giạ lúa hơn. Nhưng mỗi công nhân bổ sung chỉ có thể canh tác một phần nhỏ hơn trong số 10 mẫu đất so với trước kia! Mười mẫu đất là nguyên liệu đầu vào cố định. Kết quả là, công nhân được bổ sung không thể sản xuất nhiều sản phẩm như công nhân trước đó. Vì vậy, không có gì đáng ngạc nhiên khi sản phẩm cận biên của người lao động bổ sung giảm.

Điểm quan trọng cần nhấn mạnh về lợi nhuận giảm dần là giống như nhiều mệnh đề trong kinh tế học, nó cũng là một mệnh đề dạng "những điều kiện khác không thay đổi": mỗi đơn vị nguyên liệu đầu vào tiếp theo sẽ làm tăng sản lượng ít hơn đơn vị nguyên liệu trước đó *nếu số lượng của tất cả các nguyên liệu đầu vào khác không thay đổi*.

Lợi nhuận giảm dần theo một nguyên liệu đầu vào khi việc tăng số lượng một nguyên liệu đầu vào lại làm giảm sản phẩm cận biên của nguyên liệu đó (trong khi số lượng của tất cả các nguyên liệu đầu vào khác không đổi).

LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Đơn vị là gì?

Sản phẩm cận biên của lao động (hoặc bất kỳ nguyên liệu đầu vào nào khác) được định nghĩa là sự gia tăng về số lượng sản phẩm khi bạn tăng số lượng nguyên liệu đầu vào đó thêm một đơn vị. Nhưng "một đơn vị" (unit) lao động có nghĩa là gì? Đó có phải là thêm một giờ lao động, một tuần hay một năm không?

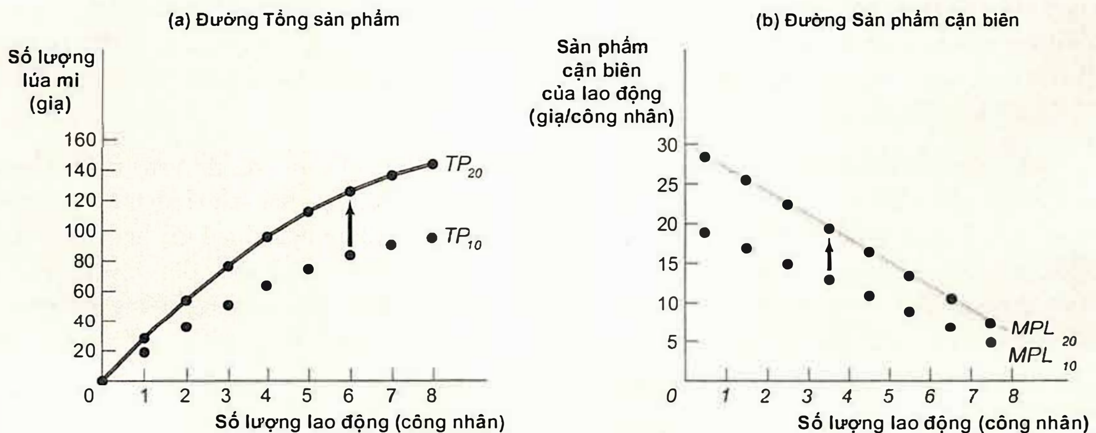
Câu trả lời là việc đó không quan trọng, miễn là bạn nhất quán trong cách sử dụng. Một lỗi sai phổ biến trong kinh tế học là nhầm lẫn các đơn vị - giả sử như so sánh sản lượng tăng thêm khi tăng một *giờ* lao động với chi phí thuê mướn công nhân trong một *tuần*. Cho dù bạn sử dụng đơn vị nào, hãy luôn cẩn thận sử dụng cùng một đơn vị trong suốt quá trình phân tích về một vấn đề bất kỳ nào đó.

Điều gì sẽ xảy ra nếu số lượng các nguyên liệu đầu vào khác được phép thay đổi? Bạn có thể thấy câu trả lời được minh họa trong Hình 6-3. Đồ thị (a) thể hiện hai đường Tổng sản phẩm là *TP10* và *TP20*. *TP10* là đường tổng sản phẩm của trang trại khi tổng diện tích đất là 10 mẫu (giống như đường đồ thị trong Hình 6-1). *TP20* là đường tổng sản phẩm khi diện tích trang trại tăng lên 20 mẫu. Trừ khi không có công nhân làm việc, mọi điểm của đường *TP20* đều nằm phía trên *TP10* vì có nhiều đất hơn, nên sẽ có sản lượng cao hơn với mọi số lượng công nhân bất kỳ. Đồ thị (b) thể hiện các đường sản phẩm cận biên tương ứng của lao động. *MPL10* là đường sản phẩm cận biên của lao động khi canh tác 10 mẫu đất (giống như đường đồ thị trong Hình 6-2), và *MPL20* là đường sản phẩm cận biên của lao động cho 20 mẫu đất.

Cả hai đường đồ thị dốc xuống vì trong mỗi trường hợp, lượng đất đều được cố định, mặc dù ở các cấp độ khác nhau. Nhưng mọi điểm của đường *MPL20* đều nằm trên *MPL10*, phản ánh thực tế rằng sản phẩm cận biên của cùng một công nhân cao hơn khi người đó có thể làm việc với nhiều nguyên liệu đầu vào cố định hơn.

Hình 6-3 minh họa một kết quả tổng quát: vị trí của đường tổng sản phẩm của một nguyên liệu đầu vào nhất định phụ thuộc vào số lượng của các nguyên liệu đầu vào khác. Nếu bạn thay đổi số lượng của các nguyên liệu đầu vào khác, đường đồ thị tổng sản phẩm và đường sản phẩm cận biên của nguyên liệu đầu vào còn lại sẽ dịch chuyển.

HÌNH 6-3 Tổng sản phẩm, Sản phẩm cận biên và Nguyên liệu đầu vào cố định



Con số này thể hiện số lượng đầu ra và sản phẩm cận biên của lao động phụ thuộc vào mức nguyên liệu đầu vào cố định.

Đồ thị (a) thể hiện hai đường tổng sản phẩm tại trang trại của George và Martha: TP_{10} khi trang trại của họ rộng 10 mẫu và TP_{20} khi trang trại rộng 20 mẫu.

Khi có nhiều đất hơn, mỗi công nhân có thể sản xuất nhiều lúa mì hơn. Vì vậy, việc gia tăng nguyên liệu đầu vào cố định làm dịch chuyển đường tổng sản phẩm từ TP_{10} lên TP_{20}. Điều này ngụ ý rằng sản phẩm cận biên của mỗi công nhân khi trang trại rộng 20 mẫu cao hơn sản phẩm cận biên khi trang trại rộng 10 mẫu.

Từ hàm sản xuất đến các đường đồ thị chi phí

Chi phí cố định là một chi phí không phụ thuộc vào sản lượng đầu ra. Đây là chi phí của nguyên liệu đầu vào cố định.

Chi phí biến đổi là một chi phí phụ thuộc vào sản lượng đầu ra. Đây là chi phí của nguyên liệu đầu vào biến đổi.

Tổng chi phí để sản xuất một lượng sản phẩm đầu ra nhất định là tổng số của chi phí cố định và chi phí biến đổi cần có để sản xuất ra sản lượng đó.

Đường tổng chi phí thể hiện tổng chi phí phụ thuộc vào sản lượng như thế nào.

Một khi George và Martha biết được hàm sản xuất của họ, họ sẽ biết được mối quan hệ giữa các nguyên liệu đầu vào (lao động và đất đai) và sản phẩm đầu ra (lúa mì). Nhưng nếu muốn tối đa hóa lợi nhuận, họ cần phải chuyển hóa kiến thức này thành thông tin về mối quan hệ giữa sản lượng và chi phí. Chúng ta hãy xem họ có thể làm điều này như thế nào.

Để chuyển hóa thông tin về hàm sản xuất của một doanh nghiệp thành thông tin về chi phí của doanh nghiệp, chúng ta cần biết họ phải trả bao nhiêu tiền để có nguyên liệu đầu vào. Chúng ta giả định rằng George và Martha phải chịu chi phí 400 USD cho quyền sử dụng đất. Việc phải thuê 10 mẫu đất với giá 400 USD từ một người khác, hay sở hữu mảnh đất đó và không nhận được 400 USD từ việc cho người khác thuê, đều không quan trọng. Dù bằng cách nào thì họ đều phải trả một khoản chi phí cơ hội 400 USD cho việc sử dụng đất để trồng lúa mì. Hơn nữa, vì đất là một nguyên liệu đầu vào cố định, số tiền 400 USD mà George và Martha phải trả cũng là **chi phí cố định (fixed cost)**, viết tắt là *FC* – là một chi phí không phụ thuộc vào sản lượng đầu ra (trong ngắn hạn). Trong kinh doanh, chi phí cố định thường được gọi là "chi phí sản xuất chung" (overhead cost).

Chúng ta cũng giả định rằng George và Martha phải trả cho mỗi công nhân 200 USD. Bằng cách sử dụng hàm sản xuất, George và Martha biết rằng số lượng công nhân phải thuê phụ thuộc vào sản lượng lúa mì dự định sản xuất. Vì vậy, chi phí lao động bằng số lượng công nhân nhân với 200 USD, là **chi phí biến đổi (variable cost)**, được viết tắt là *VC* — là một chi phí phụ thuộc vào sản lượng. Con số này biến đổi vì để sản xuất nhiều hơn thì phải sử dụng nhiều đơn vị nguyên liệu đầu vào hơn. Chúng ta cộng chi phí cố định và chi phí biến đổi của một sản lượng cho trước sẽ có **tổng chi phí (total cost)** của lượng sản phẩm đó, viết tắt là *TC*. Chúng ta có thể thể hiện mối quan hệ giữa chi phí cố định, chi phí biến đổi và tổng chi phí theo phương trình sau:

(6-2) Tổng chi phí = Chi phí cố định + Chi phí biến đổi

Hay:

$$TC = FC + VC$$

Bảng trong Hình 6-4 thể hiện cách tính tổng chi phí của trang trại. Cột thứ hai thể hiện số lượng công nhân *L*. Cột thứ ba thể hiện mức sản lượng tương ứng *Q*, được lấy từ bảng trong Hình 6-1. Cột thứ tư thể hiện chi phí biến đổi *VC*, bằng số công nhân nhân với 200 USD, là chi phí cho mỗi công nhân. Cột thứ năm thể hiện chi phí cố định *FC*, là 400 USD bất kể có bao nhiêu công nhân. Cột thứ sáu thể hiện tổng chi phí của sản phẩm *TC*, bằng chi phí biến đổi cộng với chi phí cố định.

Cột đầu tiên đánh dấu mỗi dòng của bảng bằng một chữ cái, từ *A* đến *I*. Những phần đánh dấu này sẽ hữu ích trong việc tìm hiểu bước tiếp theo của chúng ta: vẽ đường tổng chi phí (total cost curve), là một đường đồ thị thể hiện tổng chi phí phụ thuộc vào sản lượng như thế nào.

Đường tổng chi phí được thể hiện trong Hình 6-4, với trục hoành thể hiện số lượng sản phẩm (theo đơn vị *giạ lúa mì*) và trục tung thể hiện tổng chi phí (tính bằng USD). Mỗi điểm trên đường đồ thị tương ứng với một dòng của bảng trong Hình 6-4. Ví dụ, điểm *A* thể hiện tình huống khi không có công nhân: sản lượng là 0, tổng chi phí bằng với chi phí cố định là 400 USD. Tương tự, điểm *B* thể hiện tình huống khi có 1 công nhân: sản phẩm là 19 giạ và tổng chi phí là 600 USD, bằng tổng của 400 USD chi phí cố định và 200 USD chi phí biến đổi.

Tương tự như đường tổng sản phẩm, đường tổng chi phí cũng dốc lên: do chi phí biến đổi nên sản lượng càng cao thì tổng chi phí của trang trại càng cao. Nhưng không giống như đường

tổng sản phẩm vốn sẽ phẳng hơn khi số công nhân tăng lên, đường tổng chi phí lại *dốc hơn*. Điều này nghĩa là độ dốc của đường tổng chi phí lớn hơn khi lượng sản phẩm được tạo ra tăng lên. Như chúng ta sẽ thấy, độ dốc của đường tổng chi phí cũng do lợi nhuận giảm dần theo nguyên liệu đầu vào biến đổi. Trước khi có thể hiểu được điều này, đầu tiên chúng ta phải xem xét mối quan hệ giữa một số cách tính chi phí hữu ích.

HÌNH 6-4 Đường Tổng chi phí

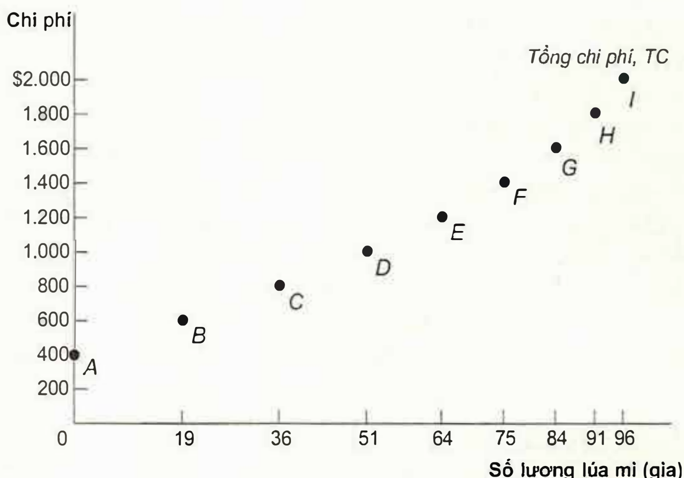
Bảng này thể hiện chi phí biến đổi, chi phí cố định và tổng chi phí cho các số lượng sản phẩm khác nhau trên trang trại 10 mẫu của George và Martha.

Đường tổng chi phí thể hiện tổng chi phí (trục tung) phụ thuộc vào sản lượng đầu ra (trục hoành).

Các điểm được đánh dấu trên đường đồ thị tương ứng với các dòng trong bảng.

Đường tổng chi phí dốc lên vì số lượng công nhân, và theo đó là tổng chi phí, tăng lên khi sản lượng tăng.

Đường này càng dốc hơn khi sản lượng tăng do lợi nhuận giảm dần theo lao động



Điểm trên hình	Số lượng lao động L (công nhân)	Số lượng lúa mì Q (giạ)	Chi phí biến đổi VC	Chi phí cố định FC	Tổng chi phí $TC = FC + VC$
A	0	0	$ 0	$400	$400
B	1	19	200	400	600
C	2	36	400	400	800
D	3	51	600	400	1.000
E	4	64	800	400	1.200
F	5	75	1,000	400	1.400
G	6	84	1,200	400	1.600
H	7	91	1,400	400	1.800
I	8	96	1,600	400	2.000

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Mối quan hệ con người-thời gian huyền thoại

hái niệm *lợi nhuận giảm dần theo một nguyên liệu đầu vào* được các nhà kinh tế học giới thiệu lần đầu tiên vào cuối thế kỷ XVIII. Những nhà kinh tế học, đặc biệt là Thomas Malthus, đã lấy cảm hứng từ các ví dụ về nông nghiệp.

Tuy nhiên, ý tưởng về lợi nhuận giảm dần theo một nguyên liệu đầu vào vẫn đúng, ngay cả với các hoạt động kinh tế hiện đại nhất - chẳng hạn như thiết kế phần mềm. Năm 1975, Frederick P. Brooks Jr., một giám đốc dự án trong những ngày mà IBM còn thống trị ngành máy tính, đã xuất bản *The Mythical Man-Month*, cuốn sách này sớm trở thành một tác phẩm kinh điển, đến mức 20 năm sau còn có một ấn bản kỷ niệm đặc biệt.

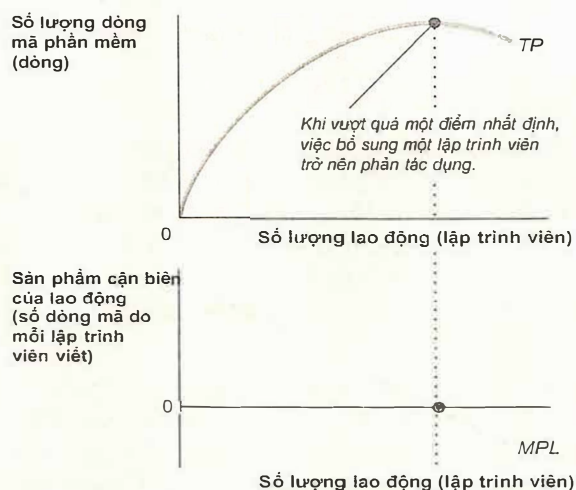
Trong sách, có một chương có cùng tiêu đề, nói về lợi nhuận giảm dần đối với lao động trong việc viết phần mềm. Brooks quan sát thấy việc có cấp số nhân số lượng lập trình viên được phân công cho một dự án đã không giúp giảm tương ứng lượng thời gian cần thiết để hoàn thành dự án. Một dự án có thể được thực hiện bởi 1 lập trình viên trong 12 tháng *không thể* được hoàn thành bởi 12 lập trình viên trong 1 tháng – từ đó có thuật ngữ "mối quan hệ con người-thời gian huyền thoại" (the mythical man-month), quan điểm sai lầm rằng số dòng mã lập trình được tạo ra tỷ lệ thuận với số lượng người viết mã lập trình được tuyển dụng. Trên thực tế, khi vượt quá một số lượng lập trình viên nhất định, việc thêm vào một lập trình viên cho một dự án thực sự *làm tăng* thời gian hoàn thành.

Lý luận của Mối quan hệ con người-thời gian huyền thoại được tóm tắt trong Hình 6-5. Phần trên của hình thể hiện sản lượng của dự án, được tính bằng số dòng mã được tạo ra mỗi tháng, thay đổi theo số lượng lập trình viên. Mỗi lập trình viên bổ sung đạt được ít hơn người trước đó, và khi vượt quá một điểm nhất định thì việc bổ sung thêm một lập trình viên thực sự phản tác dụng. Phần dưới của hình thể hiện sản phẩm cận biên của mỗi lập trình viên, giảm dần khi có càng nhiều lập trình viên và cuối cùng trở thành số âm.

Nói cách khác, việc lập trình cũng có lợi nhuận giảm dần với lao động, nhiều đến mức ở một điểm nào đó, việc bổ sung lập trình viên (lao động) thực sự có sản phẩm cận biên âm. Nguyên nhân của việc lợi nhuận giảm dần là do bản chất của hàm sản xuất cho một dự án lập trình: mỗi lập trình viên phải phối hợp công việc của mình với tất cả các lập trình viên khác trong dự án, dẫn đến việc mỗi người phải mất nhiều thời gian giao tiếp với những người khác hơn khi số lượng lập trình viên tăng lên. Nói cách khác, khi những yếu tố khác không đổi, lợi nhuận sẽ giảm dần theo lao động. Tuy nhiên, có khả năng là nếu các nguyên liệu đầu vào cố định dành cho các dự án lập trình được tăng lên – ví dụ như cài đặt một hệ thống phát hiện lỗi nhanh hơn và chính xác hơn — thì vấn đề lợi nhuận giảm dần do bổ sung lập trình viên có thể được giảm nhẹ.

Một nhà phê bình ấn bản tái bản của quyển sách *The Mythical Man-Month* đã tóm tắt những lý do của lợi nhuận giảm dần như sau: "Các lập trình viên phải gánh chịu song song một khoản chi phí không thể tránh được. Các thành viên của nhóm phải 'lãng phí thời gian' dự họp, soạn thảo kế hoạch dự án, trao đổi e-mail, thảo luận giao diện, thực hiện kiểm tra kết quả v.v... Thậm chí tại một công ty như Microsoft, sẽ có ít nhất một thành viên trong nhóm chỉ thiết kế áo thun để toàn đội mặc!".

HÌNH 6-5 Mối quan hệ con người-thời gian huyền thoại



- **Hàm sản xuất** của doanh nghiệp là mối quan hệ giữa số lượng nguyên liệu đầu vào và sản lượng đầu ra. **Đường tổng sản phẩm** thể hiện cách thức mà sản lượng phụ thuộc vào số lượng **nguyên liệu đầu vào biến đổi** cho một số lượng nhất định của **nguyên liệu đầu vào cố định**. Độ dốc của nó bằng với **sản phẩm cận biên** của nguyên liệu đầu vào biến đổi. Trong **ngắn hạn**, nguyên liệu đầu vào cố định không thể thay đổi; trong dài hạn, tất cả nguyên liệu đầu vào đều biến đổi.
- Khi các mức độ của tất cả các nguyên liệu đầu vào khác không đổi, có thể xuất hiện **lợi nhuận giảm dần theo một nguyên liệu đầu vào**, tạo ra một đường sản phẩm cận biên dốc xuống và đường tổng sản phẩm phẳng hơn khi sản lượng được tạo ra nhiều hơn.
- **Tổng chi phí** của một lượng sản phẩm nhất định bằng **chi phí cố định** cộng với **chi phí biến đổi** của lượng sản phẩm đó. **Đường tổng chi phí** trở nên dốc hơn khi có sản lượng nhiều hơn do lợi nhuận giảm dần theo nguyên liệu đầu vào biến đổi.

Kiểm tra kiến thức 6-1

1. Doanh nghiệp sản xuất nước đá của Bernie sản xuất đá viên; sử dụng máy 10 tấn và điện. Sản lượng được cho theo bảng dưới đây, tính bằng cân đá.

Lượng điện (kilowatt)	Lượng đá (pound)
0	0
1	1.000
2	1.800
3	2.400
4	2.800

a. Nguyên liệu đầu vào cố định là gì? Nguyên liệu đầu vào biến đổi là gì?

b. Xây dựng một bảng hiển thị sản phẩm cận biên của nguyên liệu đầu vào biến đổi. Nó có thể hiện lợi nhuận giảm dần không?

c. Giả sử việc tăng 50% số lượng nguyên liệu đầu vào cố định giúp tăng 100% sản lượng với mọi số lượng nguyên liệu đầu vào biến đổi bất kỳ. Nguyên liệu đầu vào cố định lúc này là gì? Hãy xây dựng một bảng thể hiện sản lượng và sản phẩm cận biên trong trường hợp này.

Đáp án ở cuối sách

Hai khái niệm chính: Chi phí cận biên và chi phí trung bình

Chúng ta vừa học cách vẽ đường tổng chi phí của doanh nghiệp từ hàm sản xuất. Bước tiếp theo là xem xét kỹ hơn về tổng chi phí bằng cách tính hai thước đo cực kỳ hữu ích: *chi phí cận biên và chi phí trung bình*. Như chúng ta sẽ thấy, hai thước đo chi phí sản xuất này có mối quan hệ khá bất ngờ với nhau. Hơn nữa, chúng sẽ được chứng minh là cực kỳ quan trọng sau này, khi người ta sử dụng chúng để phân tích quyết định sản phẩm của doanh nghiệp và đường cung thị trường.

Chi phí cận biên

Chi phí cận biên (marginal cost) là phần thay đổi trong tổng chi phí được tạo ra bằng cách sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm. Chúng ta đã thấy rằng dễ tính toán sản phẩm cận biên của một nguyên liệu đầu vào nhất nếu dữ liệu về sản phẩm đầu ra có sẵn theo gia số một đơn vị nguyên liệu đầu vào đó. Tương tự, chúng ta dễ tính toán chi phí cận biên nhất nếu dữ liệu về tổng chi phí có sẵn theo gia số một đơn vị sản phẩm. Khi có dữ liệu với gia số ít thuận tiện hơn, bạn vẫn có thể tính toán chi phí cận biên. Để đơn giản, chúng ta hãy làm ví dụ trong đó có dữ liệu với gia số thuận tiện một đơn vị.

Doanh nghiệp Gourmet Salsas của Selena sản xuất salsa (nước sốt làm từ cà chua ớt) đóng chai và Bảng 6-1 thể hiện chi phí mỗi ngày, phụ thuộc vào số thùng salsa sản xuất mỗi ngày. Doanh nghiệp có chi phí cố định 108 USD/ngày, được thể hiện ở cột thứ hai, đại diện cho chi phí hàng ngày của các thiết bị chuẩn bị thực phẩm. Cột thứ ba hiển thị chi phí biến đổi và cột thứ tư hiển thị tổng chi phí. Đồ thị (a) của Hình 6-6 vẽ đường tổng chi phí. Tương tự đường tổng chi phí cho trang

trại của George và Martha trong Hình 6-4, đường đồ thị này cũng dốc lên, và trở nên dốc hơn khi bạn di chuyển sang phải.

Chi phí cận biên của việc sản xuất một sản phẩm / dịch vụ là phần chi phí tăng thêm do việc sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm / dịch vụ đó.

Độ lớn của độ dốc đường tổng chi phí được thể hiện bởi cột thứ năm của Bảng 6-1, trong phép tính *chi phí cận biên*: là chi phí bổ sung của mỗi đơn vị bổ sung. Công thức chung để tính chi phí cận biên như sau:

(6-3) Chi phí cận biên = Thay đổi của tổng chi phí được tạo ra bởi một đơn vị nguyên liệu đầu vào tăng thêm = $\frac{\text{Thay đổi của tổng chi phí}}{\text{Thay đổi của sản lượng}}$

Hay

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

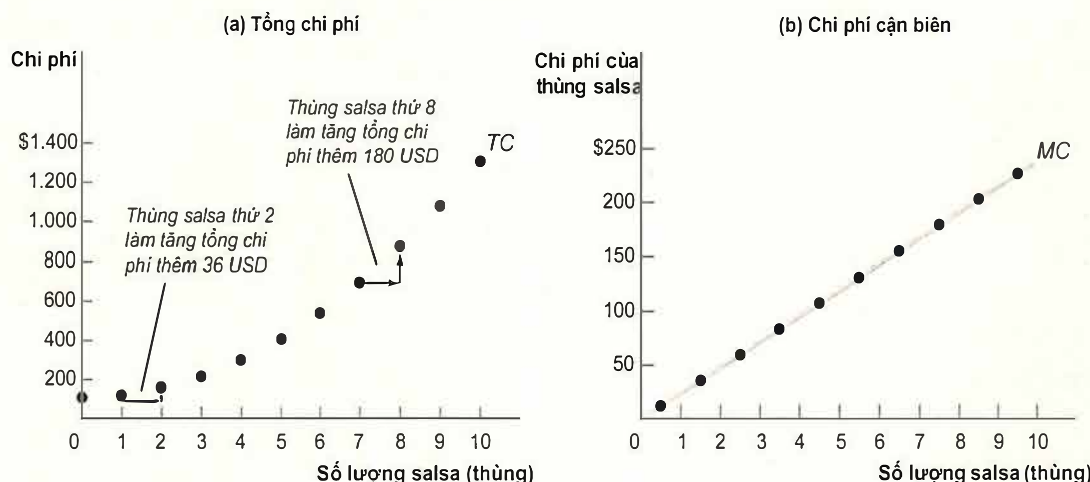
BẢNG 6-1 Chi phí của Gourmet Salsas

Số lượng salsa Q (thùng)	Chi phí cố định FC	Chi phí biến đổi VC	Tổng chi phí $TC = FC + VC$	Chi phí cận biên của thùng $MC = \Delta TC/\Delta Q$
0	$108	$0	$108	
				$12
1	108	12	120	
				36
2	108	48	156	
				60
3	108	108	216	
				84
4	108	192	300	
				108
5	108	300	408	
				132
6	108	432	540	
				156
7	108	588	696	
				180
8	108	768	876	
				204
9	108	972	1.080	
				228
10	108	1.200	1.308	

Tương tự trường hợp sản phẩm cận biên, chi phí cận biên bằng "phần tăng" (phần tăng của tổng chi phí) chia cho "phần thay đổi" (phần tăng sản lượng đầu ra). Vì vậy, tương tự sản phẩm cận biên bằng với độ dốc của đường tổng sản phẩm, chi phí cận biên cũng bằng với độ dốc của đường tổng chi phí.

Giờ đây chúng ta có thể hiểu tại sao đường tổng chi phí lại dốc hơn khi chúng ta di chuyển sang phải: theo Bảng 6-1, chi phí cận biên tại Gourmet Salsas tăng khi sản lượng tăng. Đồ thị (b) của Hình 6-6 thể hiện đường chi phí cận biên tương ứng với dữ liệu trong Bảng 6-1. Lưu ý rằng như trong Hình 6-2, chúng ta vẽ chi phí cận biên cho việc tăng sản lượng từ 0 lên 1 thùng salsa nằm giữa 0 và 1, chi phí cận biên cho việc tăng sản lượng từ 1 lên 2 thùng salsa nằm giữa 1 và 2 v.v...

HÌNH 6-6 Các đường Tổng chi phí và Chi phí cận biên



Đồ thị (a) thể hiện đường tổng chi phí từ Bảng 6-1. Tương tự đường tổng chi phí trong Hình 6-4, đường đồ thị này cũng dốc lên và trở nên dốc hơn khi chúng ta di chuyển sang phải.

Đồ thị (b) thể hiện đường chi phí cận biên. Đường đồ thị dốc lên, phản ánh lợi nhuận giảm dần theo nguyên liệu đầu vào biến đổi.

Tại sao đường đồ thị chi phí cận biên dốc lên? Vì trong ví dụ này có lợi nhuận giảm dần theo nguyên liệu đầu vào. Khi sản lượng tăng, sản phẩm cận biên của nguyên liệu đầu vào biến đổi giảm. Điều này ngụ ý rằng phải sử dụng ngày càng nhiều nguyên liệu đầu vào biến đổi để tạo ra một đơn vị sản phẩm tăng thêm khi lượng sản phẩm đã tăng trước đó. Vì phải trả tiền cho mỗi đơn vị nguyên liệu đầu vào biến đổi, nên chi phí tăng thêm cho mỗi đơn vị sản phẩm tăng thêm cũng tăng!

Ngoài ra, hãy nhớ rằng đường tổng sản phẩm trở nên phẳng hơn cũng là do lợi nhuận giảm dần: sản phẩm cận biên của một nguyên liệu đầu vào giảm khi sử dụng càng nhiều nguyên liệu đầu vào đó (nếu số lượng các nguyên liệu đầu vào khác không đổi). Đường tổng sản phẩm phẳng hơn khi sản lượng tăng và đường tổng chi phí dốc hơn khi sản lượng tăng chỉ là các mặt trái của cùng một hiện tượng. Nghĩa là khi sản lượng đầu ra tăng, chi phí biên của sản phẩm cũng tăng vì sản phẩm cận biên của nguyên liệu đầu vào biến đổi giảm.

Chúng ta sẽ quay lại chi phí cận biên trong Chương 7, khi xem xét quyết định về sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp. Sau đây chúng ta sẽ giới thiệu một thước đo chi phí khác: *chi phí trung bình*.

Tổng chi phí trung bình, thường được gọi là **chi phí trung bình:** là tổng chi phí chia cho số lượng sản phẩm được sản xuất.

Tổng chi phí trung bình

Ngoài tổng chi phí và chi phí cận biên, việc tính toán một thước đo khác cũng rất hữu ích: **tổng chi phí trung bình (average total cost)**, thường được gọi là **chi phí trung bình (average cost)**. Tổng chi phí trung bình là tổng chi phí chia cho số lượng sản phẩm được sản xuất; nghĩa là tổng chi phí cho mỗi đơn vị sản phẩm. Nếu chúng ta viết tắt tổng chi phí trung bình là *ATC*, ta có phương trình như sau:

$$(6\text{-}4) \qquad ATC = \frac{\text{Tổng chi phí}}{\text{Số lượng sản phẩm}} = \frac{TC}{Q}$$

Tổng chi phí trung bình rất quan trọng, vì nó cho nhà sản xuất biết phải mất bao nhiêu chi phí *trung bình* hoặc *quy chuẩn* để sản xuất một đơn vị sản phẩm. Trong khi đó, chi phí cận biên cho nhà sản xuất biết mất thêm bao nhiêu chi phí nếu sản xuất *thêm một đơn vị* sản phẩm.

Mặc dù hai thước đo chi phí này nhìn có vẻ rất giống nhau, nhưng về cơ bản là khác nhau. Sự nhầm lẫn giữa chúng là một lỗi thường gặp trong kinh tế học, cả ở lớp học và trong thực tế, như được minh họa bởi phần *Kinh tế học trong đời sống* sau đây.

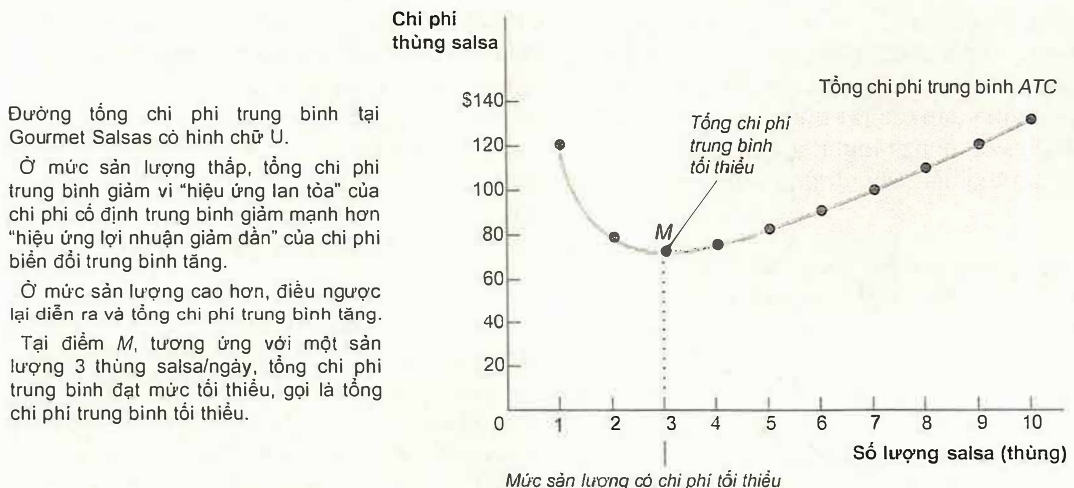
Bảng 6-2 sử dụng dữ liệu từ Gourmet Salsas để tính tổng chi phí trung bình. Ví dụ như tổng chi phí sản xuất 4 thùng salsa là 300 USD, bao gồm 108 USD chi phí cố định và 192 USD chi phí biến đổi (theo Bảng 6-1). Vì vậy, tổng chi phí trung bình để sản xuất 4 thùng salsa là 300 USD/4 = 75 USD. Bạn có thể thấy từ Bảng 6-2 rằng khi sản lượng tăng, lúc đầu tổng chi phí trung bình giảm, nhưng sau đó lại tăng.

BẢNG 6-2 Chi phí trung bình của Gourmet Salsas

Số lượng salsa *Q* (thùng)	Tổng chi phí *TC* (USD)	Tổng chi phí trung bình *ATC = TC/Q (USD)*	Chi phí cố định trung bình *AFC = FC/Q (USD)*	Chi phí biến đổi trung bình *AVC = VC/Q (USD)*
1	$120	$120,00	$108,00	$12,00
2	156	78,00	54,00	24,00
3	216	72,00	36,00	36,00
4	300	75,00	27,00	48,00
5	408	81,60	21,60	60,00
6	540	90,00	18,00	72,00
7	696	99,43	15,43	84,00
8	876	109,50	13,50	96,00
9	1.080	120,00	12,00	108,00
10	1.308	130,80	10,80	120,00

Hình 6-7 vẽ dữ liệu để tạo ra đường tổng chi phí trung bình, thể hiện tổng chi phí trung bình phụ thuộc vào sản phẩm đầu ra như thế nào. Như các đồ thị trước, trục tung là chi phí bằng USD, trục hoành là sản lượng. Đường đồ thị tổng chi phí trung bình có hình chữ *U*: tổng chi phí trung bình lúc đầu giảm, sau đó tăng khi sản lượng tăng. Các nhà kinh tế học tin rằng các đường tổng chi phí trung bình hình chữ *U* (U-shaped average total cost curve) là tiêu chuẩn cho các nhà sản xuất trong nhiều ngành.

HÌNH 6-7 Đường tổng chi phí trung bình của Gourmet Salsas



Đường tổng chi phí trung bình tại Gourmet Salsas có hình chữ U.

Ở mức sản lượng thấp, tổng chi phí trung bình giảm vì "hiệu ứng lan tỏa" của chi phí cố định trung bình giảm mạnh hơn "hiệu ứng lợi nhuận giảm dần" của chi phí biến đổi trung bình tăng.

Ở mức sản lượng cao hơn, điều ngược lại diễn ra và tổng chi phí trung bình tăng.

Tại điểm *M*, tương ứng với một sản lượng 3 thùng salsa/ngày, tổng chi phí trung bình đạt mức tối thiểu, gọi là tổng chi phí trung bình tối thiểu.

Để giúp chúng ta hiểu tại sao đường tổng chi phí trung bình lại có hình chữ *U*, Bảng 6-2 chia tổng chi phí trung bình thành hai thành phần cơ bản là *chi phí cố định trung bình* và *chi phí biến đổi trung bình*. **Chi phí cố định trung bình (average fixed cost)**, hoặc *AFC*, bằng chi phí cố định chia cho số lượng sản phẩm, còn được gọi là chi phí cố định trên mỗi đơn vị sản phẩm. Ví dụ nếu Gourmet Salsas sản xuất 4 thùng salsa, chi phí cố định trung bình là 108 USD/4 = 27 USD/thùng. **Chi phí biến đổi trung bình (average variable cost)**, hoặc *AVC*, bằng chi phí biến đổi chia cho số lượng sản phẩm, còn gọi là chi phí biến đổi trên một đơn vị sản phẩm. Với sản lượng 4 thùng, chi phí biến đổi trung bình là 192 USD/4 = 48 USD/thùng. Thể hiện những điều này dưới dạng phương trình như sau:

$$\textbf{(6-5)} \quad AFC = \frac{\text{Chi phí cố định}}{\text{Sản lượng}} = \frac{FC}{Q}$$

$$AVC = \frac{\text{Chi phí biến đổi}}{\text{Sản lượng}} = \frac{VC}{Q}$$

Tổng chi phí trung bình là tổng của chi phí cố định trung bình và chi phí biến đổi trung bình. Nó có hình chữ *U* vì các thành phần này di chuyển theo những hướng ngược nhau khi sản lượng tăng.

Chi phí cố định trung bình giảm khi sản lượng tăng vì tử số (chi phí cố định) là số cố định nhưng mẫu số (sản lượng) tăng khi được sản xuất nhiều hơn. Một cách suy nghĩ khác về mối quan hệ này là khi sản lượng tăng, chi phí cố định được chia cho nhiều sản phẩm hơn; kết quả cuối cùng là chi phí cố định *trên mỗi đơn vị sản phẩm* (chi phí cố định trung bình) giảm. Bạn có thể thấy hiệu ứng này ở cột thứ tư trong Bảng 6-2: chi phí cố định trung bình giảm liên tục khi sản lượng tăng.

Tuy nhiên, chi phí biến đổi trung bình lại tăng khi sản lượng tăng. Như chúng ta đã thấy, điều này phản ánh lợi nhuận giảm dần theo nguyên liệu đầu vào biến đổi: mỗi đơn vị sản phẩm bổ sung phát sinh thêm nhiều chi phí biến đổi để sản xuất hơn so với đơn vị trước đó. Như vậy, chi phí biến đổi tăng với tốc độ nhanh hơn tốc độ tăng của sản lượng.

Như vậy việc gia tăng sản lượng có hai tác động đối lập đối với tổng chi phí trung bình – "hiệu ứng lan tỏa" và "hiệu ứng lợi nhuận giảm dần":

- *Hiệu ứng lan tỏa (spreading effect)*. Sản lượng càng lớn thì chi phí cố định được chia trên số lượng sản phẩm càng lớn, khiến cho chi phí cố định trung bình thấp hơn
- *Hiệu ứng lợi nhuận giảm dần (diminishing returns effect)*. Sản lượng càng lớn thì lượng nguyên liệu đầu vào biến đổi cần thiết để tạo ra các đơn vị bổ sung càng lớn, dẫn đến chi phí biến đổi trung bình cao hơn.

Ở các mức sản lượng thấp, hiệu ứng lan tỏa rất mạnh vì thậm chí một mức tăng nhỏ trong sản lượng cũng khiến chi phí cố định trung bình giảm mạnh. Vì vậy, ở các mức sản lượng thấp, hiệu ứng lan tỏa vượt qua hiệu ứng lợi nhuận giảm dần, khiến cho đường tổng chi phí trung bình dốc xuống. Nhưng khi sản lượng lớn, chi phí cố định trung bình khá nhỏ, vì vậy khi tăng sản lượng hơn nữa chỉ có tác dụng lan tỏa rất nhỏ. Tuy nhiên, hiệu ứng lợi nhuận giảm dần ngày càng trở nên chiếm ưu thế khi sản lượng tăng. Kết quả là khi sản lượng lớn, hiệu ứng lợi nhuận giảm dần sẽ vượt qua hiệu ứng lan tỏa, làm cho đường tổng chi phí trung bình dốc lên. Ở điểm đáy của đường tổng chi phí trung bình hình chữ *U* (điểm M trong Hình 6-7), hai hiệu ứng nói trên cân bằng lẫn nhau. Tại điểm này, tổng chi phí trung bình nằm ở mức cực tiểu, được gọi là tổng chi phí trung bình tối thiểu.

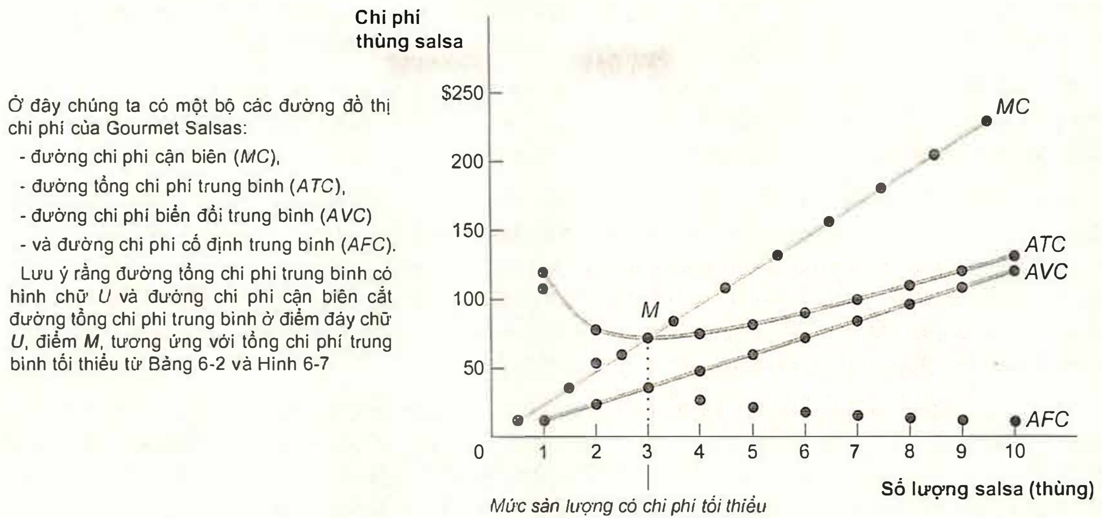
Đường tổng chi phí trung bình hình chữ U: tổng chi phí trung bình lúc đầu giảm, sau đó tăng khi sản lượng tăng.

Chi phí cố định trung bình: chi phí cố định trên mỗi đơn vị sản phẩm.

Chi phí biến đổi trung bình: chi phí biến đổi trên một đơn vị sản phẩm.

Hình 6-8 là tập hợp 4 đường đồ thị chi phí mà chúng ta có được từ đường tổng chi phí của Gourmet Salsas: đường chi phí cận biên (*MC*), đường tổng chi phí trung bình (*ATC*), đường chi phí biến đổi trung bình (*AVC*) và đường chi phí cố định trung bình (*AFC*). Tất cả đều dựa trên thông tin từ Bảng 6-1 và 6-2. Cũng như trước đây, trục tung thể hiện chi phí, trục hoành thể hiện sản lượng.

HÌNH 6-8 **Đường chi phí cận biên và đường chi phí trung bình**



Ở đây chúng ta có một bộ các đường đồ thị chi phí của Gourmet Salsas:
- đường chi phí cận biên (*MC*),
- đường tổng chi phí trung bình (*ATC*),
- đường chi phí biến đổi trung bình (*AVC*)
- và đường chi phí cố định trung bình (*AFC*).

Lưu ý rằng đường tổng chi phí trung bình có hình chữ *U* và đường chi phí cận biên cắt đường tổng chi phí trung bình ở điểm đáy chữ *U*, điểm *M*, tương ứng với tổng chi phí trung bình tối thiểu từ Bảng 6-2 và Hình 6-7

Chúng ta hãy lưu ý một số đặc điểm của các đường chi phí khác nhau. Trước hết, đường chi phí cận biên dốc lên: kết quả của lợi nhuận giảm dần khiến cho việc sản xuất một đơn vị sản phẩm bổ sung tốn kém hơn so với việc sản xuất một đơn vị trước đó. Chi phí biến đổi trung bình cũng dốc lên – một lần nữa là do lợi nhuận giảm dần – nhưng phẳng hơn đường chi phí cận biên. Đó là vì chi phí của một đơn vị sản phẩm bổ sung cao hơn được chia đều cho tất cả các đơn vị, chứ không chỉ là cho các đơn vị bổ sung, trong phương pháp tính chi phí biến đổi trung bình. Trong khi đó, chi phí cố định trung bình dốc xuống vì hiệu ứng lan tỏa.

Cuối cùng, lưu ý rằng đường chi phí cận biên cắt đường tổng chi phí trung bình từ bên dưới, cắt nhau ở điểm thấp nhất, điểm M trong Hình 6-8. Đặc điểm cuối cùng này là chủ đề nghiên cứu tiếp theo của chúng ta.

Tổng chi phí trung bình tối thiểu

Đối với đường tổng chi phí trung bình hình chữ *U*, tổng chi phí trung bình đạt mức tối thiểu tại điểm đáy của chữ *U*! Các nhà kinh tế học gọi mức sản lượng tương ứng với tổng chi phí trung bình tối thiểu là mức **sản lượng có chi phí tối thiểu (minimum-cost output)**. Trong trường hợp của ví dụ này, mức sản lượng có chi phí tối thiểu là 3 thùng salsa mỗi ngày.

Trong Hình 6-8, điểm đáy của hình chữ *U* là ở mức sản lượng có đường chi phí cận biên cắt đường tổng chi phí trung bình từ bên dưới. Phải chăng đây là sự trùng hợp? Không! Nó phản ánh ba nguyên tắc chung luôn đúng với các đường chi phí cận biên và tổng chi phí trung bình của doanh nghiệp:

1. Tại mức sản lượng có chi phí tối thiểu, tổng chi phí trung bình *bằng* chi phí cận biên.
2. Ở mức sản lượng thấp hơn sản lượng có chi phí tối thiểu, chi phí cận biên *nhỏ hơn* tổng chi phí trung bình và tổng chi phí trung bình giảm.
3. Ở mức sản lượng lớn hơn sản lượng có chi phí tối thiểu, chi phí cận biên *lớn hơn* tổng chi phí trung bình và tổng chi phí trung bình tăng.

Sản lượng có chi phí tối thiểu là sản lượng mà tại đó tổng chi phí trung bình là thấp nhất: đây chính là điểm đáy của đường tổng chi phí trung bình có hình chữ U.

Để hiểu các nguyên tắc này, chúng ta hãy ví dụ số điểm của bạn trong một môn học ảnh hưởng đến tổng điểm như thế nào — ví dụ như điểm 3,0 ở môn vật lý. Nếu điểm trung bình của bạn trước khi có điểm vật lý cao hơn 3,0, thì điểm số vật lý nói trên sẽ làm giảm điểm trung bình.

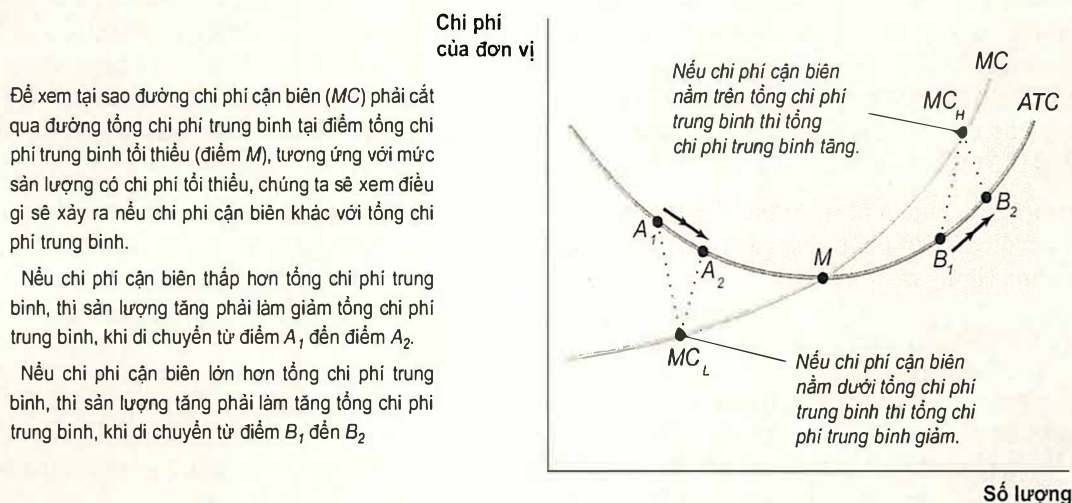
Tương tự, nếu chi phí cận biên — là chi phí sản xuất thêm một đơn vị — thấp hơn tổng chi phí trung bình, thì đơn vị bổ sung đó làm giảm tổng chi phí trung bình. Điều này được thể hiện trong Hình 6-9 khi di chuyển từ *A1* đến *A2*. Trong trường hợp này, chi phí cận biên của việc sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm thấp, như được chỉ ra bởi điểm MC_L trên đường chi phí cận biên.

Khi chi phí sản xuất đơn vị sản lượng tiếp theo nhỏ hơn tổng chi phí trung bình, việc tăng sản lượng làm giảm tổng chi phí trung bình. Vì vậy, bất kỳ số lượng sản phẩm nào có chi phí cận biên thấp hơn tổng chi phí trung bình đều phải nằm trên phần dốc xuống của hình chữ *U*.

Nhưng nếu điểm môn vật lý của bạn cao hơn mức trung bình của các điểm trước đó, số điểm mới này sẽ làm tăng điểm trung bình của bạn. Tương tự, nếu chi phí cận biên lớn hơn tổng chi phí trung bình thì việc sản xuất thêm một đơn vị sẽ làm tăng tổng chi phí trung bình. Điều này được minh họa bằng sự di chuyển từ *B1* đến *B2* trong Hình 6-9, trong đó chi phí cận biên MC_H cao hơn tổng chi phí trung bình. Vì vậy, một điểm sản lượng bất kỳ có chi phí cận biên lớn hơn tổng chi phí trung bình đều phải nằm trên phần dốc lên của chữ *U*.

Cuối cùng, nếu số điểm mới chính xác bằng điểm trung bình trước đó của bạn, thì số điểm bổ sung này không làm tăng hay giảm mức trung bình – con số này vẫn như cũ. Điều này tương ứng với điểm *M* trong Hình 6-9: khi chi phí cận biên bằng tổng chi phí trung bình, đó phải là điểm đáy của chữ *U*, vì chỉ tại điểm đó thì tổng chi phí trung bình không tăng cũng không giảm.

HÌNH 6-9 Mối quan hệ giữa đường tổng chi phí trung bình và đường chi phí cận biên



Để xem tại sao đường chi phí cận biên (*MC*) phải cắt qua đường tổng chi phí trung bình tại điểm tổng chi phí trung bình tối thiểu (điểm *M*), tương ứng với mức sản lượng có chi phí tối thiểu, chúng ta sẽ xem điều gì sẽ xảy ra nếu chi phí cận biên khác với tổng chi phí trung bình.

Nếu chi phí cận biên thấp hơn tổng chi phí trung bình, thì sản lượng tăng phải làm giảm tổng chi phí trung bình, khi di chuyển từ điểm A_1 đến điểm A_2.

Nếu chi phí cận biên lớn hơn tổng chi phí trung bình, thì sản lượng tăng phải làm tăng tổng chi phí trung bình, khi di chuyển từ điểm B_1 đến B_2

Có phải đường chi phí cận biên luôn dốc lên?

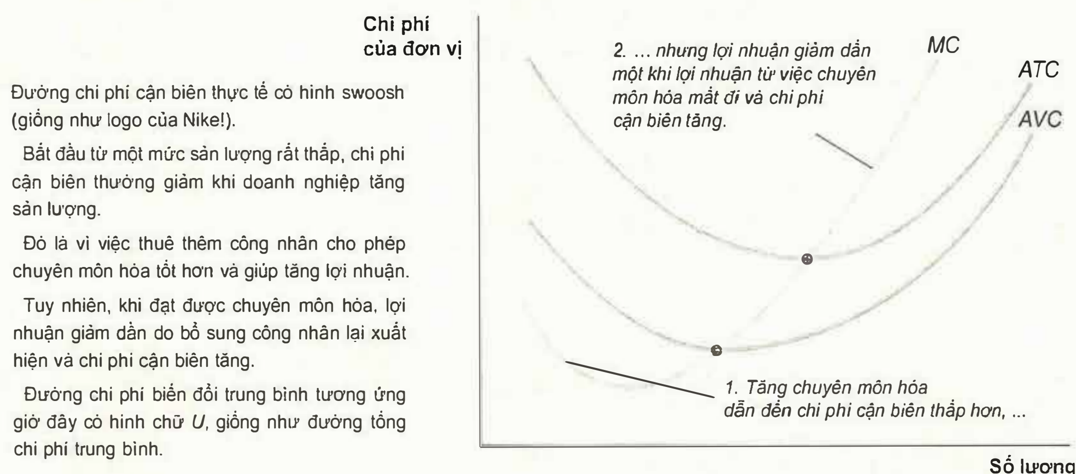
Cho đến thời điểm này, chúng ta đã nhấn mạnh tầm quan trọng của lợi nhuận giảm dần, dẫn đến đường sản phẩm cận biên luôn dốc xuống và đường chi phí cận biên luôn dốc lên. Tuy nhiên, trong thực tế, các nhà kinh tế học tin rằng các đường chi phí cận biên thường *dốc xuống* khi doanh nghiệp tăng sản lượng từ 0 lên một mức thấp, và nó chỉ dốc lên ở các mức sản lượng cao hơn: chúng trông giống như đường đồ thị *MC* trong Hình 6-10.

Độ dốc xuống ban đầu này diễn ra vì doanh nghiệp thường nhận ra rằng: bắt đầu chỉ với một số lượng công nhân rất nhỏ, việc tuyển thêm nhiều công nhân và tăng sản lượng cho phép công nhân chuyên môn hóa các nhiệm vụ khác nhau. Đến lượt điều này làm giảm chi phí biên của doanh nghiệp khi tăng sản lượng. Ví dụ một cá nhân sản xuất salsa sẽ phải thực hiện tất cả các nhiệm vụ liên quan: chọn và chuẩn bị nguyên liệu, trộn salsa, đóng chai và dán nhãn, đóng thùng v.v... Khi có nhiều công nhân, họ có thể phân chia công việc, mỗi nhân viên chuyên về một hoặc vài công đoạn trong quy trình sản xuất salsa.

Việc chuyên môn hóa này giúp *tăng lợi nhuận* khi thuê thêm lao động và kết quả là đường chi phí cận biên dốc xuống. Nhưng một khi có đủ công nhân để sử dụng hoàn toàn lợi ích của chuyên môn hóa, sẽ xuất hiện lợi nhuận giảm dần theo lao động: đường chi phí cận biên thay đổi hướng và dốc lên. Vì vậy, các đường chi phí cận biên điển hình có dạng "swoosh" được thể hiện bởi đường *MC* trong Hình 6-10. Cùng lý do đó, các đường chi phí biến đổi trung bình thường trông giống *AVC* trong Hình 6-10: chúng có hình chữ *U* chứ không phải dốc thẳng lên.

Tuy nhiên, như Hình 6-10 cũng thể hiện, các đặc điểm chính mà chúng ta đã thấy từ ví dụ của Gourmet Salsas vẫn đúng: đường tổng chi phí trung bình có hình chữ *U*, và đường chi phí cận biên đi qua điểm tổng chi phí trung bình tối thiểu.

HÌNH 6-10 Các đường chi phí thực tế hơn



KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Nền kinh tế hệ thống điện thông minh (Smart grid)

ếu bạn thuộc dạng "cú đêm" thích nghe nhạc, làm bài luận, hay giặt quần áo vào lúc nửa đêm, lưới điện địa phương sẽ muốn cảm ơn bạn. Tại sao? Vì bạn sử dụng điện khi tốn ít chi phí để tạo ra nhất.

Vấn đề là năng lượng không thể được lưu trữ hiệu quả trên một quy mô lớn. Vì vậy, các doanh nghiệp điện duy trì cả nhà máy điện chính được thiết kế để chạy liên tục, cũng như các nhà máy điện nhỏ hơn chỉ hoạt động trong các giai đoạn nhu cầu cao điểm - chẳng hạn như trong giờ làm việc ban ngày hoặc các giai đoạn có nhiệt độ bên ngoài khắc nghiệt.



Với công nghệ hệ thống điện thông minh, người tiêu dùng tiết kiệm tiền bằng cách tính nhu cầu điện dựa trên chi phí cận biên chứ không phải chi phí trung bình.

Chi phí vận hành các nhà máy điện nhỏ cao hơn, dẫn đến chi phí cận biên cho mỗi kilowatt cao hơn so với chi phí trung bình để tạo ra một kilowatt (nghĩa là chi phí trung bình trên mỗi kilowatt

do các nhà máy điện lớn và nhỏ tạo ra). Theo Cơ quan Kiểm định Chính phủ Mỹ (US Government Accountability Office), chi phí tạo ra điện vào một buổi trưa hè (khi máy điều hòa đang hoạt động ở mức tối đa) có thể cao gấp 10 lần so với chi phí buổi tối.

Nhưng người tiêu dùng thường không ý thức được chi phí cận biên của điện thay đổi trong suốt một ngày hoặc theo thời tiết. Thay vào đó, người tiêu dùng thấy giá trên hóa đơn điện dựa trên chi phí sản xuất điện trung bình. Kết quả là nhu cầu điện năng không hiệu quả - nhu cầu quá cao trong các thời điểm có chi phí cận biên cao và nhu cầu quá thấp trong các thời điểm có chi phí cận biên thấp. Cuối cùng, người tiêu dùng phải trả nhiều hơn số tiền cần thiết, vì các doanh nghiệp điện phải tăng giá để trang trải chi phí sản xuất.

Để giải quyết sự thiếu hiệu quả này, các doanh nghiệp điện nước, các nhà sản xuất thiết bị và chính phủ liên bang đang cùng nhau nghiên cứu phát triển công nghệ lưới điện SMART - giúp người tiêu dùng điều chỉnh mức độ sử dụng theo chi phí cận biên thực tế của một kilowatt theo thời gian thực. Các đồng hồ "thông minh" (smart meter) đã được phát triển để sử dụng tại nhà, cho phép giá bán cho người tiêu dùng thay đổi theo chi phí biên thực sự - điều mà người tiêu dùng có thể nhìn thấy. Và các thiết bị như máy rửa chén, tủ lạnh, máy sấy và máy nước nóng đã được phát triển để chạy khi giá điện thấp nhất.

Các nghiên cứu đã nhất trí thể hiện rằng khi người tiêu dùng nhìn thấy biến động chi phí cận biên thực tế và được yêu cầu trả tiền tương ứng, họ sẽ giảm việc tiêu dùng trong những thời điểm có nhu cầu cao điểm. Rõ ràng là công nghệ hệ thống điện thông minh chỉ là một ứng dụng của kinh tế học thông minh.

- **Chi phí cận biên** — mức thay đổi trong tổng chi phí với một thay đổi về sản lượng — bằng với độ dốc của đường tổng chi phí. Lợi nhuận giảm dần khiến đường chi phí cận biên dốc lên.
- **Tổng chi phí trung bình** (hoặc **chi phí trung bình**) bằng **tổng chi phí cố định trung bình** và **chi phí biến đổi trung bình**. Khi đường tổng chi phí trung bình hình chữ U dốc xuống, hiệu ứng lan tỏa chiếm ưu thế: chi phí cố định được phân chia cho nhiều đơn vị sản phẩm hơn. Khi đường này dốc lên, hiệu ứng lợi nhuận giảm dần chiếm ưu thế: một đơn vị sản phẩm bổ sung cần nhiều nguyên liệu đầu vào biến đổi hơn.
- Chi phí cận biên bằng với tổng chi phí trung bình tại **mức sản lượng có chi phí tối thiểu**. Ở các mức sản lượng cao hơn, chi phí cận biên lớn hơn tổng chi phí trung bình và tổng chi phí trung bình tăng. Ở các mức sản lượng thấp hơn, chi phí cận biên thấp hơn tổng chi phí trung bình và tổng chi phí trung bình giảm
- Ở các mức sản lượng thấp thường có lợi nhuận tăng dần theo nguyên liệu đầu vào biến đổi nhờ lợi ích của chuyên môn hóa, làm cho đường chi phí biên có hình "swoosh": lúc đầu dốc xuống, sau đó dốc lên.

KIỂM TRA KIẾN THỨC 6-2

1. Apple Pies là một quầy bán bánh trên đường phố của người chủ là Alicia. Cô ấy phải trả 9 USD tiền thuê mỗi ngày. Ngoài ra, chi phí sản xuất chiếc bánh đầu tiên trong ngày là 1 USD, và mỗi chiếc bánh sau đó tốn thêm 50% để sản xuất so với chiếc bánh trước đó. Ví dụ: chiếc bánh thứ hai có chi phí sản xuất là 1 USD × 1,5 = 1,5 USD v.v...
2. Tính chi phí cận biên, chi phí biến đổi, tổng chi phí trung bình, chi phí biến đổi trung bình và chi phí cố định trung bình của Alicia khi sản lượng bánh hàng ngày của cô ta tăng từ 0 lên 6. (Gợi ý: Chi phí biến đổi của hai chiếc bánh chỉ là chi phí cận biên của chiếc bánh đầu tiên, cộng với chi phí cận biên của chiếc bánh thứ hai, v.v..).
3. Cho biết phạm vi số lượng bánh mà hiệu ứng lan tỏa chiếm ưu thế và phạm vi mà hiệu ứng lợi nhuận giảm dần chiếm ưu thế.
4. Mức sản lượng có chi phí tối thiểu của Alicia là bao nhiêu? Giải thích lý do vì sao làm thêm một chiếc bánh giúp làm giảm tổng chi phí trung bình của Alicia khi sản lượng thấp hơn mức sản lượng có chi phí tối thiểu. Tương tự, hãy giải thích vì sao làm thêm một chiếc bánh lại làm tăng tổng chi phí trung bình của Alicia khi sản lượng lớn hơn sản lượng có chi phí tối thiểu.

Đáp án ở cuối sách

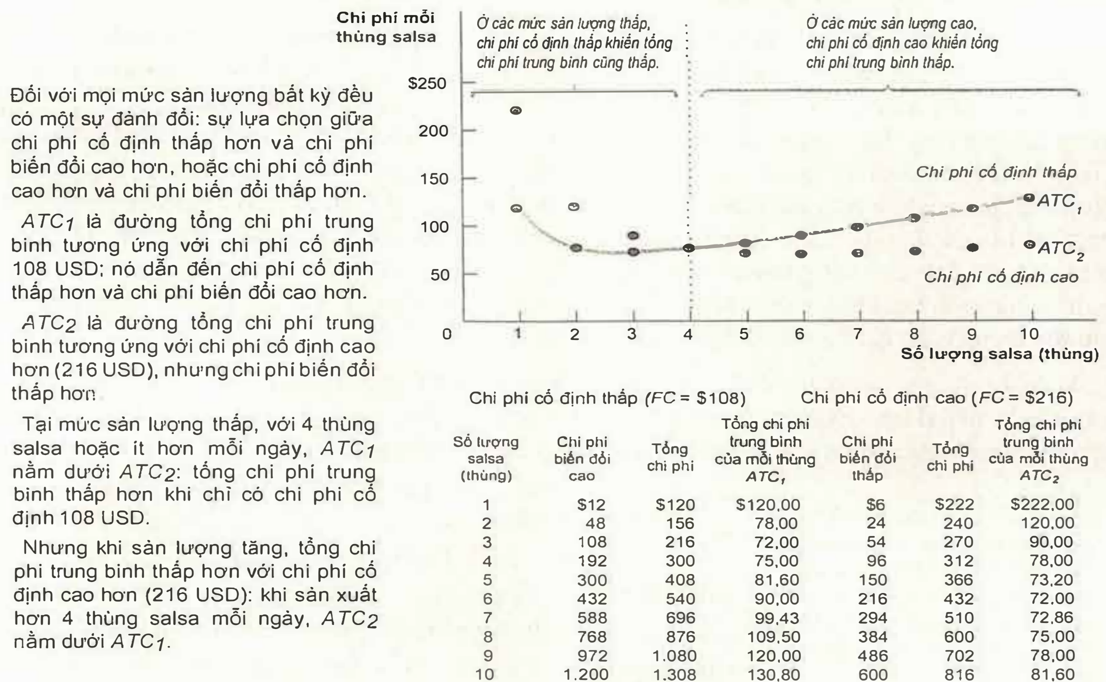
Chi phí ngắn hạn so với chi phí dài hạn

Cho đến thời điểm này, chúng ta đã xem chi phí cố định hoàn toàn nằm ngoài sự kiểm soát của một doanh nghiệp, vì chúng ta đang tập trung nói về ngắn hạn. Nhưng như đã lưu ý trước đó, tất cả các yếu tố nguyên liệu đầu vào đều biến đổi trong dài hạn. Có nghĩa là trong dài hạn, chi phí cố định cũng có thể thay đổi. *Nói cách khác, trong dài hạn, chi phí cố định sẽ trở thành một biến số mà doanh nghiệp có thể lựa chọn.* Ví dụ như theo thời gian, Gourmet Salsas có thể mua thêm thiết bị chuẩn bị nguyên liệu hoặc loại bỏ một số thiết bị hiện có. Trong phần này, chúng ta sẽ xem xét chi phí của một doanh nghiệp hoạt động như thế nào trong ngắn hạn và trong dài hạn. Chúng ta cũng sẽ thấy rằng doanh nghiệp sẽ chọn chi phí cố định trong dài hạn dựa trên mức sản lượng dự kiến sản xuất.

Chúng ta hãy bắt đầu bằng cách giả định Gourmet Salsas đang cân nhắc xem có mua thêm thiết bị chuẩn bị thực phẩm hay không. Việc mua thêm thiết bị sẽ ảnh hưởng đến tổng chi phí của doanh nghiệp theo hai cách. Đầu tiên, doanh nghiệp sẽ phải thuê hoặc mua thiết bị bổ sung; dù là cách nào thì cũng có nghĩa là doanh nghiệp có chi phí cố định cao hơn trong ngắn hạn. Thứ hai, nếu người lao động có nhiều thiết bị hơn, họ sẽ có năng suất làm việc cao hơn. Khi đó người ta cần ít công nhân hơn để sản xuất một số lượng sản phẩm bất kỳ, tức là chi phí biến đổi cho bất kỳ mức sản lượng cụ thể nào cũng sẽ giảm.

Bảng trong Hình 6-11 thể hiện việc mua thêm một thiết bị ảnh hưởng đến chi phí như thế nào. Trong ví dụ ban đầu, chúng ta giả định rằng Gourmet Salsas, doanh nghiệp của Selena, có chi phí cố định là 108 USD. Nửa bên trái của bảng thể hiện chi phí biến đổi cũng như tổng chi phí và tổng chi phí trung bình, với giả định rằng chi phí cố định là 108 USD. Đường tổng chi phí trung bình cho mức chi phí cố định này được thể hiện bằng ATC_1 trong Hình 6-11. Chúng ta hãy so sánh điều đó với tình huống mà doanh nghiệp mua thêm thiết bị chuẩn bị thực phẩm, tăng chi phí cố định lên gấp đôi là 216 USD nhưng giảm chi phí biến đổi ở mọi mức sản lượng bất kỳ. Nửa bên phải của bảng thể hiện chi phí biến đổi, tổng chi phí và tổng chi phí trung bình của doanh nghiệp với chi phí cố định cao hơn này. Đường tổng chi phí trung bình tương ứng với 216 USD chi phí cố định được thể hiện bởi ATC_2 trong Hình 6-11.

HÌNH 6-11 **Lựa chọn mức chi phí cố định cho Gourmet Salsas**



Đối với mọi mức sản lượng bất kỳ đều có một sự đánh đổi: sự lựa chọn giữa chi phí cố định thấp hơn và chi phí biến đổi cao hơn, hoặc chi phí cố định cao hơn và chi phí biến đổi thấp hơn.

ATC_1 là đường tổng chi phí trung bình tương ứng với chi phí cố định 108 USD; nó dẫn đến chi phí cố định thấp hơn và chi phí biến đổi cao hơn.

ATC_2 là đường tổng chi phí trung bình tương ứng với chi phí cố định cao hơn (216 USD), nhưng chi phí biến đổi thấp hơn.

Tại mức sản lượng thấp, với 4 thùng salsa hoặc ít hơn mỗi ngày, *ATC_1* nằm dưới *ATC_2*: tổng chi phí trung bình thấp hơn khi chỉ có chi phí cố định 108 USD.

Nhưng khi sản lượng tăng, tổng chi phí trung bình thấp hơn với chi phí cố định cao hơn (216 USD): khi sản xuất hơn 4 thùng salsa mỗi ngày, *ATC_2* nằm dưới *ATC_1*.

	Chi phí cố định thấp (*FC* = $108)			Chi phí cố định cao (*FC* = $216)		
Số lượng salsa (thùng)	Chi phí biến đổi cao	Tổng chi phí	Tổng chi phí trung bình của mỗi thùng ATC_1	Chi phí biến đổi thấp	Tổng chi phí	Tổng chi phí trung bình của mỗi thùng ATC_2
1	$12	$120	$120,00	$6	$222	$222,00
2	48	156	78,00	24	240	120,00
3	108	216	72,00	54	270	90,00
4	192	300	75,00	96	312	78,00
5	300	408	81,60	150	366	73,20
6	432	540	90,00	216	432	72,00
7	588	696	99,43	294	510	72,86
8	768	876	109,50	384	600	75,00
9	972	1.080	120,00	486	702	78,00
10	1.200	1.308	130,80	600	816	81,60

Từ hình này bạn có thể thấy rằng khi sản lượng nhỏ, với mức 4 thùng salsa mỗi ngày hoặc ít hơn, tổng chi phí trung bình nhỏ hơn khi doanh nghiệp bỏ qua thiết bị bổ sung và duy trì chi phí cố định thấp hơn 108 USD: ATC_1 nằm dưới ATC_2. Ví dụ với mức 3 thùng mỗi ngày, tổng chi phí trung bình là 72 USD khi không có thêm thiết bị, 90 USD nếu có thêm thiết bị. Nhưng khi sản lượng tăng quá 4 thùng mỗi ngày, tổng chi phí trung bình sẽ thấp hơn nếu doanh nghiệp mua thêm thiết bị, tăng chi phí cố định lên 216 USD. Ví dụ với sản lượng 9 thùng salsa mỗi ngày: tổng chi phí trung bình là 120 USD khi chi phí cố định là 108 USD, nhưng tổng chi phí trung bình chỉ là 78 USD khi chi phí cố định là 216 USD.

Tại sao tổng chi phí trung bình thay đổi như vậy, khi chi phí cố định tăng? Khi sản lượng thấp, mức gia tăng chi phí cố định từ thiết bị bổ sung lớn hơn việc giảm chi phí biến đổi nhờ năng suất lao động cao hơn - nghĩa là có quá ít đơn vị sản phẩm để gánh chịu chi phí cố định bổ sung. Vì vậy, nếu doanh nghiệp có kế hoạch sản xuất 4 thùng hoặc ít hơn mỗi ngày, tốt hơn là chọn mức chi phí cố định thấp (108 USD), để đạt được tổng chi phí sản xuất trung bình thấp hơn. Tuy nhiên, khi có kế hoạch sản lượng cao, doanh nghiệp nên mua thiết bị bổ sung.

Nói chung, với mỗi mức sản phẩm đều có một số lựa chọn chi phí cố định, giúp giảm thiểu tổng chi phí trung bình của doanh nghiệp cho mức sản lượng đó. Vì vậy, khi doanh nghiệp có mức sản lượng mong muốn duy trì theo thời gian, doanh nghiệp nên chọn mức chi phí cố định tối ưu cho sản lượng đó - tức là mức chi phí cố định giúp tối thiểu hóa tổng chi phí trung bình.

Bây giờ chúng ta đang nghiên cứu một tình huống trong đó chi phí cố định có thể thay đổi, nên cần phải tính đến thời gian khi thảo luận về tổng chi phí trung bình. Tất cả các đường tổng chi phí trung bình mà chúng ta đã xem xét cho đến nay được xác định cho một mức độ chi phí cố định nhất định - có nghĩa là chúng được xác định cho ngắn hạn, là khoảng thời gian mà chi phí cố định không thay đổi. Để củng cố sự khác biệt đó, trong phần còn lại của chương này, chúng ta sẽ gọi các đường tổng chi phí trung bình này là "đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn".

Đối với hầu hết các doanh nghiệp, để thực tế, cần phải giả định có nhiều lựa chọn chi phí cố định, chứ không chỉ hai lựa chọn. Hàm ý là đối với một doanh nghiệp như vậy, sẽ có nhiều đường đồ thị chi phí trung bình ngắn hạn có thể tồn tại, mỗi đường tương ứng với một lựa chọn chi phí cố định khác nhau và do đó làm gia tăng những gì được gọi là "tập hợp" các đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn của doanh nghiệp.

Tại một thời điểm bất kỳ, một doanh nghiệp sẽ tự thấy mình nằm trên một trong những đường đồ thị chi phí ngắn hạn đó, một đường tương ứng với mức chi phí cố định hiện tại của nó; một sự thay đổi về sản lượng sẽ làm cho nó di chuyển dọc theo đường đồ thị đó. Nếu doanh nghiệp kỳ vọng rằng sự thay đổi về mức sản lượng sẽ tồn tại lâu, thì có khả năng mức chi phí cố định hiện tại của doanh nghiệp không còn tối ưu. Với một khoảng thời gian đủ dài, doanh nghiệp sẽ muốn điều chỉnh chi phí cố định sang một cấp độ mới để giảm thiểu tổng chi phí trung bình cho mức sản lượng mới. Ví dụ, nếu đã sản xuất 2 thùng salsa mỗi ngày với chi phí cố định là 108 USD nhưng nhận thấy tăng sản lượng lên 8 thùng/ngày trong tương lai có thể thấy trước, thì sau đó trong dài hạn, doanh nghiệp này nên mua thêm thiết bị và tăng chi phí cố định lên một mức sao cho tối thiểu hóa tổng chi phí trung bình ở mức sản lượng 8 thùng/ngày.

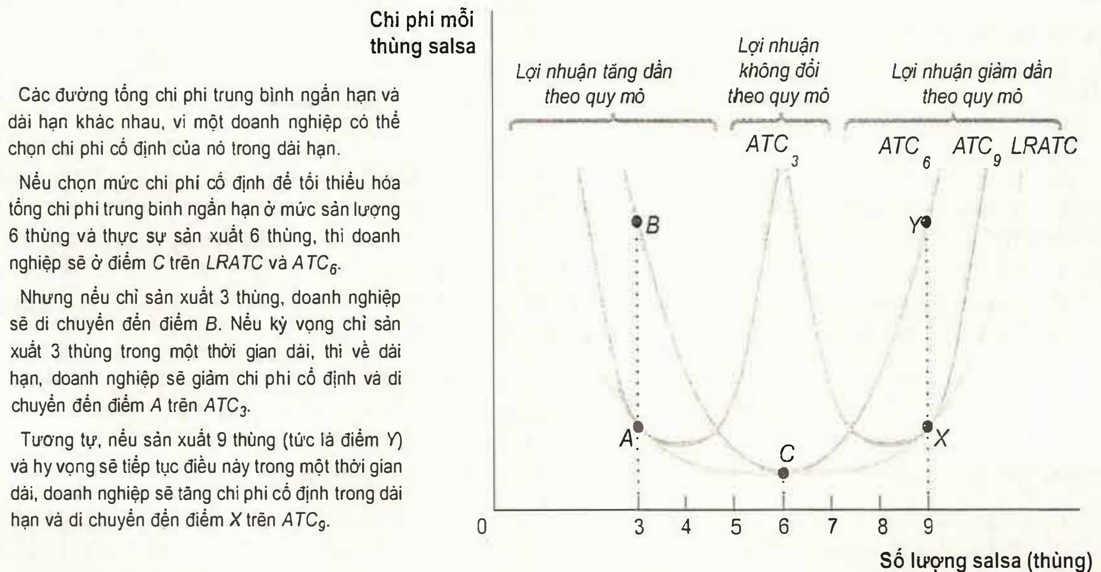
Giả sử chúng ta suy nghĩ và tính tổng chi phí trung bình thấp nhất có thể đạt được cho mỗi mức sản phẩm, nếu doanh nghiệp chọn chi phí cố định cho mỗi mức sản phẩm. Các nhà kinh tế học đã đặt tên cho ý tưởng thử nghiệm này là *đường tổng chi phí trung bình dài hạn*. Cụ thể **đường tổng chi phí trung bình dài hạn** (long-run average total cost curve), hay *LRATC*, là mối quan hệ giữa sản lượng và tổng chi phí trung bình khi chi phí cố định đã được chọn để tối thiểu hóa tổng chi phí trung bình cho mỗi mức sản lượng. Nếu có thể có nhiều lựa chọn chi phí cố định, đường tổng chi phí trung bình dài hạn sẽ có hình chữ U trơn tru quen thuộc, như được minh họa bởi đường *LRATC* trong Hình 6-12.

Đường tổng chi phí trung bình dài hạn thể hiện mối quan hệ giữa sản lượng và tổng chi phí trung bình khi chi phí cố định đã được chọn để tối thiểu hóa tổng chi phí trung bình cho mỗi mức sản lượng

Bây giờ chúng ta có thể phân biệt giữa ngắn hạn và dài hạn đầy đủ hơn. Trong dài hạn, khi nhà sản xuất có thời gian chọn chi phí cố định thích hợp với mức sản lượng kỳ vọng, nhà sản xuất đó sẽ ở một điểm nào đó trên đường tổng chi phí trung bình dài hạn. Nhưng nếu mức sản lượng bị thay đổi, doanh nghiệp sẽ không còn nằm trên đường tổng chi phí trung bình dài hạn mà thay vào đó sẽ di chuyển dọc theo đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn hiện tại. Doanh nghiệp sẽ không quay trở lại đường tổng chi phí trung bình dài hạn một lần nữa cho đến khi nó điều chỉnh được chi phí cố định theo mức sản lượng mới.

Hình 6-12 minh họa điểm này. Đường ATC_3 thể hiện tổng chi phí trung bình ngắn hạn nếu doanh nghiệp chọn mức chi phí cố định làm tối thiểu hóa tổng chi phí trung bình với sản lượng 3 thùng salsa mỗi ngày. Điều này được xác nhận bởi thực tế là với 3 thùng mỗi ngày, ATC_3 chạm *LRATC* (đường tổng chi phí trung bình dài hạn). Tương tự, ATC_6 thể hiện tổng chi phí trung bình ngắn hạn nếu họ chọn mức chi phí cố định tối thiểu hóa tổng chi phí trung bình với sản lượng là 6 thùng mỗi ngày. Đường đồ thị này chạm vào *LRATC* ở 6 thùng mỗi ngày. Cũng như vậy, ATC_9 thể hiện tổng chi phí trung bình ngắn hạn nếu họ chọn mức chi phí cố định tối thiểu hóa tổng chi phí trung bình với sản lượng là 9 thùng mỗi ngày. Đường đồ thị này chạm vào *LRATC* ở 9 thùng mỗi ngày.

HÌNH **6-12** Các đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn và dài hạn



Các đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn và dài hạn khác nhau, vì một doanh nghiệp có thể chọn chi phí cố định của nó trong dài hạn.

Nếu chọn mức chi phí cố định để tối thiểu hóa tổng chi phí trung bình ngắn hạn ở mức sản lượng 6 thùng và thực sự sản xuất 6 thùng, thì doanh nghiệp sẽ ở điểm *C* trên *LRATC* và ATC_6.

Nhưng nếu chỉ sản xuất 3 thùng, doanh nghiệp sẽ di chuyển đến điểm *B*. Nếu kỳ vọng chỉ sản xuất 3 thùng trong một thời gian dài, thì về dài hạn, doanh nghiệp sẽ giảm chi phí cố định và di chuyển đến điểm *A* trên ATC_3.

Tương tự, nếu sản xuất 9 thùng (tức là điểm *Y*) và hy vọng sẽ tiếp tục điều này trong một thời gian dài, doanh nghiệp sẽ tăng chi phí cố định trong dài hạn và di chuyển đến điểm *X* trên ATC_9.

Giả sử ban đầu doanh nghiệp lựa chọn nằm trên đường ATC_6. Nếu thật sự sản xuất 6 thùng salsa mỗi ngày, doanh nghiệp sẽ nằm ở điểm *C*, trên cả hai đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn và dài hạn. Tuy nhiên, giả sử cuối cùng họ chỉ sản xuất được 3 thùng salsa mỗi ngày. Trong ngắn hạn, tổng chi phí trung bình được biểu thị bằng điểm *B* trên ATC_6; nó không còn nằm trên *LRATC* nữa. Nếu doanh nghiệp biết rằng họ chỉ sản xuất 3 thùng/ngày, họ sẽ có lợi hơn khi chọn mức chi phí cố định thấp hơn, mức chi phí tương ứng với ATC_3, do đó đạt được tổng chi phí trung bình thấp hơn. Ví dụ, có thể làm điều này bằng cách bán nhà máy sản xuất của mình và mua một nhà máy nhỏ hơn. Khi đó, doanh nghiệp sẽ nằm tại điểm *A* trên đường tổng chi phí trung bình dài hạn, nằm dưới điểm *B*.

Ngược lại, giả sử rằng doanh nghiệp cuối cùng sản xuất 9 thùng mỗi ngày mặc dù ban đầu đã lựa chọn nằm trên đường ATC_6. Trong ngắn hạn, tổng chi phí trung bình được biểu thị bằng điểm *Y* trên ATC_6. Nhưng doanh nghiệp sẽ được lợi hơn nếu mua nhiều thiết bị hơn và chịu chi phí



Để hiểu các doanh nghiệp hoạt động như thế nào theo thời gian, bạn phải phân biệt giữa tổng chi phí trung bình ngắn hạn và dài hạn.

cố định cao hơn để giảm chi phí biến đổi và chuyển sang đường ATC_9. Điều này sẽ cho phép họ đạt đến điểm *X* trên đường tổng chi phí dài hạn, vốn nằm dưới điểm *Y*.

Sự khác biệt giữa tổng chi phí trung bình ngắn hạn và dài hạn là cực kỳ quan trọng trong việc hiểu các doanh nghiệp thực sự hoạt động như thế nào theo thời gian. Một doanh nghiệp phải tăng sản lượng đột ngột để đáp ứng nhu cầu tăng đột biến thường sẽ thấy rằng trong ngắn hạn tổng chi phí trung bình của nó tăng mạnh vì rất khó để tăng sản lượng dựa trên các thiết bị hiện có. Nhưng tính đến thời gian để xây dựng các nhà máy mới hoặc mua thêm máy móc thì tổng chi phí trung bình ngắn hạn giảm.

Lợi nhuận theo quy mô

Điều gì xác định hình dạng của đường tổng chi phí trung bình dài hạn? Câu trả lời là quy mô (scale) hoạt động của doanh nghiệp, thường là yếu tố quyết định quan trọng của tổng chi phí sản xuất trung bình trong dài hạn. Các doanh nghiệp đã trải qua tác động của quy mô nhận thấy rằng tổng chi phí trung bình dài hạn của họ thay đổi đáng kể tùy thuộc vào sản lượng. Chúng ta có **lợi nhuận tăng trưởng theo quy mô (increasing returns to scale** - còn được gọi là *lợi thế kinh tế nhờ quy mô – economies of scale*) khi tổng chi phí trung bình dài hạn giảm khi sản lượng tăng.

Như Hình 6-12, Gourmet Salsas đã đạt được lợi nhuận tăng dần theo quy mô với các mức sản lượng từ 0 đến 5 thùng salsa mỗi ngày - các mức sản lượng có đường tổng chi phí trung bình dài hạn giảm dần. Ngược lại, cũng có trường hợp **lợi nhuận giảm dần theo quy mô (decreasing returns to scale** - còn được gọi là *bất lợi kinh tế do quy mô – dis-economies of scale*) khi tổng chi phí trung bình dài hạn tăng khi sản lượng tăng. Đối với Gourmet Salsas, lợi nhuận giảm dần theo quy mô xảy ra ở các mức sản lượng lớn hơn 7 thùng, là mức sản lượng có đường tổng chi phí trung bình dài hạn tăng dần.

Ngoài ra còn có mối quan hệ thứ ba có thể xảy ra giữa tổng chi phí trung bình dài hạn và quy mô: các doanh nghiệp có thể có **lợi nhuận không đổi theo quy mô (constant returns to scale)** khi tổng chi phí trung bình dài hạn không đổi khi sản lượng tăng. Trong trường hợp này, đường đồ thị tổng chi phí trung bình dài hạn của doanh nghiệp nằm ngang trên các mức sản lượng có lợi nhuận không đổi theo quy mô. Như có thể thấy trong Hình 6-12, Gourmet Salsas có lợi nhuận không đổi theo quy mô khi sản xuất trong khoảng từ 5 đến 7 thùng salsa mỗi ngày.

Điều gì giải thích cho các hiệu ứng quy mô này trong sản xuất? Câu trả lời cuối cùng nằm ở công nghệ sản xuất của doanh nghiệp. Lợi nhuận tăng dần thường phát sinh từ việc tăng chuyên môn hóa, cho phép sản xuất được mức sản lượng lớn hơn - quy mô hoạt động lớn hơn có nghĩa là các công nhân có thể làm những nhiệm vụ chuyên môn hơn, giúp làm việc đó có kỹ năng và hiệu quả hơn.

Một nguyên nhân khác giúp lợi nhuận tăng dần là do chi phí thiết lập ban đầu rất lớn; trong một số ngành (ví dụ như sản xuất xe hơi, sản xuất điện, hoặc khai thác dầu khí) việc phát sinh chi phí cố định cao dưới dạng nhà máy và thiết bị là cần thiết để sản xuất bất kỳ sản phẩm nào.

Nguyên nhân thứ ba của lợi nhuận tăng dần, được tìm thấy trong những ngành kỹ thuật cao như phát triển phần mềm, là giá trị của hàng hóa hoặc dịch vụ tăng lên khi có một số lượng lớn người khác sở hữu hoặc sử dụng cùng một hàng hóa hoặc dịch vụ, được gọi là **tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng (network externalities)**. Một ví dụ cổ điển là các hệ điều hành máy tính. Trên toàn thế giới, hầu hết các máy tính cá nhân đều chạy trên Microsoft Windows. Mặc dù nhiều người tin rằng Apple có một hệ điều hành cao cấp, nhưng việc sử dụng Windows rộng rãi hơn trong thời kỳ đầu của máy tính cá nhân đã thu hút nhiều phát triển về phần mềm và hỗ trợ kỹ thuật hơn, giúp Windows thống trị lâu dài. Như chúng ta sẽ thấy trong Chương 8 khi nghiên cứu về độc quyền, lợi nhuận tăng dần có ý nghĩa rất quan trọng đối với cách các tương tác và hành xử của các doanh nghiệp và các ngành công nghiệp.

Chúng ta có **lợi nhuận tăng trưởng theo quy mô** khi tổng chi phí trung bình dài hạn giảm khi sản lượng tăng.

Cũng có trường hợp **lợi nhuận giảm dần theo quy mô** khi tổng chi phí trung bình dài hạn tăng khi sản lượng tăng.

Và cũng có **lợi nhuận không đổi theo quy mô** khi tổng chi phí trung bình dài hạn không đổi khi sản lượng tăng.

Một hàng hóa chịu **tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng** khi giá trị của nó tăng lên khi có một số lượng lớn người khác sở hữu hoặc sử dụng.

Tình huống ngược lại là lợi nhuận giảm dần, thường phát sinh trong các doanh nghiệp lớn do vấn đề phối hợp và giao tiếp: khi doanh nghiệp phát triển về quy mô, việc giao tiếp và sắp xếp các hoạt động trở nên khó khăn hơn và tốn kém hơn. Mặc dù lợi nhuận tăng dần khiến các doanh nghiệp muốn phát triển lớn hơn, lợi nhuận giảm lại có xu hướng hạn chế quy mô doanh nghiệp. Và khi lợi nhuận không đổi theo quy mô, quy mô không ảnh hưởng đến tổng chi phí trung bình dài hạn của một doanh nghiệp: dù doanh nghiệp sản xuất 1 đơn vị hay 100.000 đơn vị thì cũng như nhau.

Tóm tắt các loại chi phí: định nghĩa đầy đủ và rút gọn

Nếu muốn đưa ra quyết định tốt nhất về sản lượng, cần hiểu chi phí liên quan như thế nào đến sản lượng mà doanh nghiệp chọn để sản xuất. Bảng 6-3 cung cấp tóm tắt nhanh về các khái niệm và các cách tính chi phí mà bạn đã được học.

BẢNG 6-3 Các khái niệm và thước đo chi phí

	Thước đo	*Định nghĩa*	*Công thức*
Ngắn hạn	Chi phí cố định	Chi phí không phụ thuộc vào sản lượng	*FC*
	Chi phí cố định trung bình	Chi phí cố định trên mỗi đơn vị sản lượng	*AFC = FC/Q*
Ngắn hạn và dài hạn	Chi phí biến đổi	Chi phí phụ thuộc vào sản lượng	*VC*
	Chi phí biến đổi trung bình	Chi phí biến đổi trên mỗi đơn vị sản lượng	*AVC = VC/Q*
	Tổng chi phí	Tổng chi phí cố định (ngắn hạn) và chi phí biến đổi	*TC = FC (ngắn hạn)*+VC
	Tổng chi phí trung bình (chi phí trung bình)	Tổng chi phí trên mỗi đơn vị sản lượng	*ATC = TC/Q*
	Chi phí cận biên	Sự thay đổi trong tổng chi phí, phát sinh do việc sản xuất thêm một đơn vị sản lượng	*MC = ΔTC/ΔQ*
Dài hạn	Tổng chi phí trung bình dài hạn	Tổng chi phí trung bình khi chi phí cố định được chọn sao cho tối thiểu hóa tổng chi phí trung bình cho mỗi mức sản lượng	*LRATC*

KINH TẾ HỌC trong Đời sống

Ngành kinh doanh đặc thù liên quan đến tuyết


iStockphoto/Thinkstock

Các thành phố có lượng tuyết rơi trung bình hàng năm cao hơn cần có các xe xúc tuyết lớn hơn.

ất kỳ ai sống ở một thành phố nhiều tuyết như Chicago, và ở một thành phố chỉ thỉnh thoảng có tuyết rơi dày như Washington D.C. đều nhận thức được sự khác biệt của tổng chi phí phát sinh từ những lựa chọn chi phí cố định khác nhau.

Ở Washington, ngay cả một trận tuyết nhỏ, với lớp tuyết dày vài centimet qua đêm, cũng đủ để tạo ra sự hỗn loạn

trong buổi sáng hôm sau. Nhưng một trận tuyết rơi như vậy ở Chicago hầu như không gây ra hiệu ứng gì cả. Lý do không phải là vì người Washington yếu đuối còn người Chicago mạnh mẽ, mà là vì ở Washington hiếm khi có tuyết rơi, nên số lượng máy xúc tuyết và các thiết bị dọn tuyết khác của thành phố này ít hơn nhiều so với những nơi hay có tuyết rơi.

Theo nghĩa này, Washington và Chicago giống như hai nhà sản xuất kỳ vọng các mức sản lượng khác nhau, trong đó "sản phẩm" là việc loại bỏ tuyết. Washington, nơi hiếm khi có tuyết rơi đáng kể, đã chọn mức chi phí cố định thấp dưới dạng thiết bị xúc tuyết. Sự lựa chọn này hợp lý theo tình huống thông thường nhưng lại khiến thành phố này trở nên lúng túng khi có tuyết lớn. Chicago, vì biết sẽ phải đối mặt với rất nhiều tuyết, đã chọn chấp nhận chi phí cố định cao hơn để phản ứng hiệu quả hơn.

- Trong dài hạn, các doanh nghiệp lựa chọn chi phí cố định theo sản lượng dự kiến. Chi phí cố định cao hơn làm giảm tổng chi phí trung bình khi sản lượng cao. Chi phí cố định thấp hơn làm giảm tổng chi phí trung bình khi sản lượng thấp.
- Có thể có nhiều đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn, mỗi đường tương ứng với một mức chi phí cố định khác nhau. **Đường tổng chi phí trung bình dài hạn**, LRATC, thể hiện tổng chi phí trung bình trong dài hạn, khi doanh nghiệp đã chọn chi phí cố định để tối thiểu hóa tổng chi phí trung bình cho mỗi mức sản lượng
- Một doanh nghiệp đã điều chỉnh hoàn toàn chi phí cố định của nó theo mức sản lượng sẽ hoạt động tại một điểm nằm trên cả đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn hiện tại và dài hạn của nó. Một sự thay đổi trong sản lượng sẽ "di chuyển" doanh nghiệp dọc theo đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn hiện tại. Sau khi tái điều chỉnh chi phí cố định, doanh nghiệp sẽ hoạt động trên một đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn mới và trên đường tổng chi phí trung bình dài hạn.
- Hiệu ứng quy mô phát sinh từ công nghệ sản xuất. **Lợi nhuận tăng trưởng theo quy mô** có xu hướng khiến các doanh nghiệp trở nên lớn hơn. **Tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng** là một trong những lý do để lợi nhuận tăng trưởng theo quy mô. **Lợi nhuận giảm dần theo quy mô** có xu hướng hạn chế quy mô của doanh nghiệp. Với **lợi nhuận không đổi theo quy mô**, quy mô không có tác động gì.

Kiểm tra kiến thức 6-3

1. Bảng này thể hiện 3 sự kết hợp của chi phí cố định và chi phí biến đổi trung bình. Chi phí biến đổi trung bình không thay đổi trong ví dụ này (nó không thay đổi theo số lượng sản phẩm được tạo ra)

   a. Đối với mỗi lựa chọn, hãy tính tổng chi phí trung bình của sản lượng 12.000, 22.000 và 30.000 đơn vị. Đối với mỗi mức sản lượng này, lựa chọn nào dẫn đến tổng chi phí trung bình thấp nhất?

   b. Giả sử rằng doanh nghiệp, từng sản xuất 12.000 đơn vị sản phẩm trong quá khứ, nay nhận được nhu cầu tăng mạnh và kéo dài, nên phải sản xuất 22.000 đơn vị. Hãy giải thích tổng chi phí trung bình sẽ thay đổi như thế nào trong ngắn hạn và dài hạn.

Lựa chọn	Chi phí cố định (USD)	Chi phí biến đổi trung bình (USD)
1	8.000	1
2	12.000	0,75
3	24.000	0,25

   c. Nếu doanh nghiệp tin rằng sự thay đổi nhu cầu này chỉ là tạm thời, thì họ nên thực hiện những gì? Hãy giải thích.

2. Trong mỗi trường hợp sau đây, hãy giải thich doanh nghiệp đang trải qua loại hiệu ứng quy mô nào và tại sao.

   a. Một doanh nghiệp telemarketing, trong đó nhân viên thực hiện cuộc gọi bán hàng bằng máy tính và điện thoại.

   b. Một doanh nghiệp thiết kế nội thất, trong đó các dự án thiết kế dựa trên kiến thức chuyên môn của chủ doanh nghiệp.

   c. Một doanh nghiệp khai thác kim cương.

3. Vẽ một đồ thị như Hình 6-12 và thêm một đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn tương ứng với một lựa chọn sản lượng dài hạn là 5 thùng salsa mỗi ngày. Hãy sử dụng biểu đồ để thể hiện lý do tại sao doanh nghiệp nên thay đổi chi phí cố định nếu dự kiến chỉ sản xuất 4 thùng salsa mỗi ngày trong một thời gian dài.

Đáp án ở cuối sách.

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Thách thức sản xuất cho Tesla: Mẫu xe X (Model X)

Tesla Motors, được thành lập năm 2003, sản xuất xe điện trong một nhà máy Toyota trước đây tại Fremont, California. Mẫu xe thể thao Tesla Roadster là thiết kế đầu tiên của họ. Thiết kế mới nhất là Tesla X, ra mắt năm 2015. Model X là dòng xe đa dụng, toàn diện, sang trọng cỡ lớn. Nó không sử dụng xăng, mỗi lần sạc chạy được 250 dặm, và không có khí thải. Nó được xem là chiếc SUV an toàn nhất và nhanh nhất từ trước đến nay.

Các đơn đặt hàng trước cho Model X đã vượt quá 30.000 đơn vị, gần gấp ba lần so với mẫu xe trước đó là Model S, năm 2012. Mặc dù nhu cầu cao, nhưng việc sản xuất Model X tại nhà máy Fremont đã chậm hơn dự kiến.

Giả sử rằng các kỹ sư của Tesla biết rằng họ cần xây dựng hoặc mua một nhà máy mới để sản xuất Model X. Cũng giả sử rằng các kỹ sư và kế toán của Tesla ước tính cơ cấu chi phí giả thuyết theo mỗi năm dựa trên sản lượng cả năm tại các nhà máy có quy mô khác nhau.

Khi Toyota xây dựng ở nhà máy Fremont, công suất của nhà máy là khoảng 80.000 xe mỗi năm. Giả sử Tesla trang bị cho nhà máy với hy vọng sản xuất 30.000 xe Tesla mỗi năm, nhưng trong những năm sản xuất đầu tiên, Tesla dự đoán sản lượng sẽ chỉ là 20.000 xe. Tuy nhiên, vào năm 2015, do sản xuất chậm trễ, doanh số thực tế giảm xuống dưới 10.000 xe. Hãy sử dụng bảng để tính tổng chi phí sản xuất trung bình của Tesla trên nhiều nhà máy khác nhau cho mỗi mức sản lượng. Giải thích lý do tại sao chi phí sản xuất với nhà máy quy mô C cao hơn nếu Tesla xây dựng một nhà máy mới được trang bị để sản xuất 10.000 xe.

Tổng chi phí (trăm triệu USD)

Quy mô	10.000 xe	20.000 xe	30.000 xe
A	1,75	3,25	5,5
B	2,0	3,0	5,0
C	2,5	4,0	4,5

BƯỚC 1 | Tìm tổng chi phí sản xuất trung bình của Tesla ở các quy mô nhà máy và mức sản lượng khác nhau.

Tổng chi phí trung bình bằng tổng chi phí chia cho sản lượng. Vì vậy, nếu Tesla có tổng chi phí là 175.000.000 USD với sản lượng 10.000 xe, thì tổng chi phí trung bình là 175.000.000 USD / 10.000 = 17.500 USD. Tổng chi phí trung bình cho mỗi quy mô nhà máy và mức sản lượng từ bảng số liệu trước đây được đưa ra trong bảng này.

Tổng chi phí trung bình (USD)

Quy mô	Bán được 10.000 xe	Bán được 20.000 xe	Bán được 30.000 xe
A	17.500	16.250	18.333
B	20.000	15.000	16.667
C	25.000	20.000	15.000

BƯỚC 2 | Giải thích lý do tại sao chi phí sản xuất với một nhà máy quy mô C lại cao hơn chi phí phải có nếu Tesla có thể xây dựng một nhà máy mới được trang bị tốt nhất để sản xuất 10.000 xe.

Nếu Tesla xây dựng một nhà máy mới dựa trên sản lượng 10.000 xe, doanh nghiệp sẽ xây dựng một nhà máy quy mô A. Tesla sẽ có thể điều chỉnh chi phí cố định sang một mức mới để giảm thiểu tổng chi phí trung bình cho mức sản lượng mới. Nếu Tesla có thể dễ dàng thay đổi quy mô nhà máy thì doanh nghiệp sẽ luôn luôn xây dựng nhà máy có quy mô giảm thiểu tổng chi phí trung bình trên đường tổng chi phí trung bình dài hạn. Tuy nhiên, nếu quy mô nhà máy được cố định ở mức C, thì nó sẽ nằm trên đường đồ thị tổng chi phí trung bình ngắn hạn dựa trên một nhà máy quy mô C.

TÓM TẮT

1. Mối quan hệ giữa nguyên liệu đầu vào và sản lượng đầu ra là hàm sản xuất của một nhà sản xuất. Trong **ngắn hạn**, lượng **nguyên liệu đầu vào cố định** không thể thay đổi nhưng lượng **nguyên liệu đầu vào biến đổi** có thể thay đổi. Trong **dài hạn**, số lượng của tất cả các nguyên liệu đầu vào đều có thể thay đổi. Đối với một lượng nguyên liệu đầu vào cố định nhất định, đường tổng sản phẩm thể hiện số lượng sản phẩm thay đổi như thế nào khi số lượng nguyên liệu đầu vào biến đổi thay đổi. Chúng ta cũng có thể tính **sản phẩm cận biên** của một nguyên liệu đầu vào, là phần sản lượng tăng từ việc sử dụng thêm một đơn vị của nguyên liệu đầu vào đó.
2. Có **lợi nhuận giảm dần theo một nguyên liệu đầu vào** khi sản phẩm cận biên của nó giảm khi sử dụng nhiều nguyên liệu đầu vào hơn, với điều kiện số lượng của tất cả các nguyên liệu đầu vào khác là cố định.
3. **Tổng chi phí**, được đại diện bởi đường tổng chi phí, bằng tổng của **chi phí cố định** (không phụ thuộc vào sản lượng) và **chi phí biến đổi** (phụ thuộc vào sản lượng). Do lợi nhuận giảm dần, **chi phí cận biên**, là phần tăng của tổng chi phí phát sinh khi sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm, thường tăng khi sản lượng tăng.
4. **Tổng chi phí trung bình** (còn được gọi là **chi phí trung bình**), bằng tổng chi phí chia cho sản lượng, là chi phí của một đơn vị sản lượng trung bình. Chi phí cận biên là chi phí sản xuất thêm một đơn vị. Các nhà kinh tế học tin rằng đường **tổng chi phí trung bình hình chữ *U*** là điển hình, vì tổng chi phí trung bình bao gồm hai phần: **chi phí cố định trung bình** giảm khi sản lượng tăng (hiệu ứng lan tỏa) và **chi phí biến đổi trung bình** tăng cùng với sản lượng (hiệu ứng lợi nhuận giảm dần).
5. Khi đường tổng chi phí trung bình có hình chữ U, điểm đáy của chữ U là mức sản lượng mà tại đó tổng chi phí trung bình được tối thiểu hóa, đó là điểm **sản lượng có chi phí tối thiểu**. Đây cũng là điểm mà tại đó đường chi phí cận biên cắt đường tổng chi phí trung bình từ bên dưới. Do lợi ích từ chuyên môn hóa, đường chi phí cận biên có thể dốc xuống lúc đầu trước khi dốc lên, tạo thành hình "swoosh".
6. Trong dài hạn, một nhà sản xuất có thể thay đổi nguyên liệu đầu vào cố định và mức chi phí cố định. Bằng cách chấp nhận chi phí cố định cao hơn, một doanh nghiệp có thể giảm chi phí biến đổi ở một mức sản lượng bất kỳ và ngược lại. **Đường tổng chi phí trung bình dài hạn** thể hiện mối quan hệ giữa sản lượng và tổng chi phí trung bình khi chi phí cố định được chọn để tối thiểu hóa tổng chi phí trung bình ở mỗi mức sản lượng. Một doanh nghiệp di chuyển dọc theo đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn khi thay đổi sản lượng, và trở lại một điểm nằm trên cả đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn và dài hạn một khi doanh nghiệp đã điều chỉnh chi phí cố định cho mức sản lượng mới.
7. Khi sản lượng tăng, **lợi nhuận tăng trưởng theo quy mô** nếu tổng chi phí trung bình dài hạn giảm; **lợi nhuận giảm dần theo quy mô** nếu chi phí tăng; và **lợi nhuận không đổi theo quy mô** nếu chi phí không đổi. **Tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng** là một nguyên nhân của việc lợi nhuận tăng trưởng theo quy mô.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Hàm sản xuất
Nguyên liệu đầu vào cố định
Nguyên liệu đầu vào biến đổi
Dài hạn
Ngắn hạn
Đường tổng sản phẩm
Sản phẩm cận biên
Lợi nhuận giảm dần theo một nguyên liệu đầu vào
Chi phí cố định
Chi phí biến đổi
Tổng chi phí
Đường tổng chi phí
Chi phí cận biên
Tổng chi phí trung bình

Chi phí trung bình

Đường tổng chi phí trung bình hình chữ *U*

Chi phí cố định trung bình

Chi phí biến đổi trung bình

Sản lượng có chi phí tối thiểu

Đường tổng chi phí trung bình dài hạn

Lợi nhuận tăng trưởng theo quy mô

Lợi nhuận giảm dần theo quy mô

Lợi nhuận không đổi theo quy mô

Tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng

CÂU HỎI

1. Frozen Yogurt của Marty là một cửa hàng nhỏ bán sữa chua đông lạnh tại một làng đại học. Marty sở hữu ba máy sữa chua đông lạnh. Nguyên liệu đầu vào khác của ông là tủ lạnh, hỗn hợp sữa chua đông lạnh, ly, topping, và tất nhiên là nhân viên. Ông ước tính hàm sản xuất hàng ngày, khi thay đổi số lượng nhân viên làm việc (và tất nhiên là cùng lúc thay đổi hỗn hợp sữa chua, ly, v.v..) như trong bảng sau đây.

Số lượng lao động (số nhân viên)	Số lượng yogurt (ly)
0	0
1	110
2	200
3	270
4	300
5	320
6	330

a. Các nguyên liệu đầu vào cố định và nguyên liệu đầu vào biến đổi trong sản xuất sữa chua đông lạnh là gì?

b. Vẽ đường tổng sản phẩm. Đặt số lượng lao động trên trục hoành và sản lượng sữa chua đông lạnh trên trục tung.

c. Sản phẩm cận biên của nhân viên đầu tiên là bao nhiêu? Nhân viên thứ hai? Nhân viên thứ ba? Tại sao sản phẩm cận biên giảm khi số lượng nhân viên tăng?

2. Hàm sản xuất của cửa hàng sữa chua được đưa ra trong Câu hỏi 1. Marty trả cho mỗi nhân viên 80 USD/ngày. Chi phí của các nguyên liệu đầu vào biến đổi khác là 0,5 USD/ly sữa chua. Chi phí cố định là 100 USD/ngày.

a. Chi phí biến đổi và tổng chi phí của Marty khi ông sản xuất ra 110 ly sữa chua là bao nhiêu? 200 ly? Hãy tính chi phí biến đổi và tổng chi phí cho mọi mức sản lượng được đưa ra trong Câu hỏi 1.

b. Vẽ đường chi phí biến đổi của Marty. Trên cùng một đồ thị, hãy vẽ đường tổng chi phí.

c. Chi phí cận biên cho mỗi ly trong 110 ly sữa chua đầu tiên là bao nhiêu? Cho 90 ly tiếp theo là bao nhiêu? Tính chi phí cận biên cho tất cả các mức sản lượng còn lại.

3. Hàm sản xuất của cửa hàng sữa chua được đưa ra trong Câu hỏi 1. Các chi phí được đưa ra trong Câu hỏi 2.

a. Đối với mỗi mức sản lượng, hãy tính chi phí cố định trung bình (*AFC*), chi phí biến đổi trung bình (*AVC*) và tổng chi phí trung bình (*ATC*) cho mỗi ly sữa chua đông lạnh.

b. Trên một đồ thị, hãy vẽ đường đồ thị *AFC*, *AVC* và *ATC*.

c. Nguyên tắc nào giải thích lý do *AFC* giảm khi sản lượng tăng? Nguyên tắc nào giải thích lý do *AVC* tăng khi sản lượng tăng? Giải thích câu trả lời của bạn.

d. Có bao nhiêu ly sữa chua đông lạnh được sản xuất khi tổng chi phí trung bình được tối thiểu hóa?

4. Magnificent Blooms là một cửa hàng bán hoa cho đám cưới, lễ tốt nghiệp và các sự kiện khác. Magnificent Blooms có chi phí cố định liên quan đến không gian và thiết bị là 100 USD/ngày. Mỗi công nhân được trả 50 USD/ngày. Hàm sản xuất hàng ngày của Magnificent Blooms được thể hiện trong bảng sau đây.

Số lượng lao động (số công nhân)	Số lượng bó hoa
0	0
1	5
2	9
3	12
4	14
5	15

a. Tính sản phẩm cận biên của mỗi công nhân. Nguyên tắc nào giải thích lý do lợi nhuận cận biên trên mỗi lao động giảm khi số lao động tăng?

b. Tính chi phí cận biên của mỗi mức sản lượng. Nguyên tắc nào giải thích lý do chi phí cận biên cho mỗi lần sắp xếp hoa tăng lên khi số lần sắp xếp tăng lên?

5. Bạn có thông tin trong bảng sau đây về chi phí của một doanh nghiệp. Hãy điền dữ liệu còn thiếu.

Sản lượng	*TC* (USD)	*MC* (USD)	*ATC*	*AVC*
0	20		-	-
		20		
1	?		?	?
		10		
2	?		?	?
		16		
3	?		?	?
		20		
4	?		?	?
		24		
5	?		?	?

6. Đánh giá từng câu sau đây. Nếu câu phát biểu đúng thì hãy giải thích tại sao; nếu nó sai, hãy điều chỉnh.

a. Một sản phẩm cận biên giảm cho chúng ta biết rằng chi phí cận biên đang tăng.

b. Sự gia tăng chi phí cố định làm tăng sản lượng có chi phí tối thiểu.

c. Chi phí cố định tăng làm tăng chi phí cận biên.

d. Khi chi phí cận biên cao hơn tổng chi phí trung bình thì tổng chi phí trung bình phải giảm.

7. Mark và Jeff điều hành một doanh nghiệp nhỏ sản xuất bóng lưu niệm. Chi phí cố định là 2.000 USD mỗi tháng. Họ có thể thuê công nhân với giá 1.000 USD cho mỗi công nhân mỗi tháng. Hàm sản xuất hàng tháng được đưa ra trong bảng sau đây.

Số lượng lao động (số công nhân)	Số lượng bóng
0	0
1	300
2	800
3	1.200
4	1.400
5	1.500

a. Đối với mỗi mức người lao động, hãy tính chi phí biến đổi trung bình (*AVC*), chi phí cố định trung bình (*AFC*), tổng chi phí trung bình (*ATC*) và chi phí cận biên (*MC*).

b. Trên một đồ thị, vẽ các đường *AVC*, *ATC* và *MC*.

c. Ở mức sản lượng nào thì tổng chi phí trung bình của Mark và Jeff được tối thiểu hóa?

8. Bạn sản xuất các ứng dụng trang web. Hiện tại, bạn sản xuất 4 ứng dụng với tổng chi phí là 40 USD.

a. Tổng chi phí trung bình là bao nhiêu?

b. Giả sử bạn có thể tạo thêm một ứng dụng (ứng dụng thứ 5) với chi phí cận biên là 5 USD. Nếu bạn sản xuất ứng dụng thứ 5 đó, tổng chi phí trung bình là bao nhiêu? Tổng chi phí trung bình của bạn tăng hay giảm? Tại sao?

c. Giả sử thay vào đó bạn có thể tạo thêm một ứng dụng (ứng dụng thứ 5) với chi phí cận biên là 20 USD. Nếu bạn sản xuất ứng dụng thứ 5 đó, tổng chi phí trung bình là bao nhiêu? Tổng chi phí trung bình của bạn tăng hay giảm? Tại sao?

9. Trong lớp kinh tế học, mỗi bộ bài tập về nhà được chấm điểm dựa trên điểm tối

đa là 100. Bạn đã hoàn thành 9 trong số 10 bộ bài tập trong học kỳ, và điểm trung bình hiện tại của bạn là 88. Bộ bài tập thứ 10 của bạn phải đạt điểm trong khoảng nào để giúp tăng mức điểm trung bình? Khoảng điểm nào sẽ làm giảm mức điểm trung bình? Giải thích câu trả lời của bạn.

10. Don sở hữu một doanh nghiệp trộn bê tông nhỏ. Chi phí cố định là chi phí của máy móc trộn bê tông và xe trộn. Chi phí biến đổi là chi phí cát, sỏi và các nguyên liệu đầu vào khác để sản xuất bê tông; xăng dầu và chi phí bảo trì máy móc và xe tải; và công nhân. Ông đang cố gắng quyết định cần phải mua bao nhiêu xe tải trộn. Ông đã ước tính chi phí được thể hiện trong bảng kèm theo dựa trên ước tính số lượng đơn đặt hàng mà doanh nghiệp sẽ nhận được mỗi tuần.

Số lượng xe tải	*FC* (USD)	*VC*		
		20 đơn hàng (USD)	40 đơn hàng (USD)	60 đơn hàng (USD)
2	6.000	2.000	5.000	12.000
3	7.000	1.800	3.800	10.800
4	8.000	1.200	3.600	8.400

a. Đối với mỗi mức chi phí cố định, hãy tính tổng chi phí của Don để sản xuất 20, 40 và 60 đơn đặt hàng mỗi tuần.

b. Nếu sản xuất 20 đơn hàng mỗi tuần, Don nên mua bao nhiêu xe tải và tổng chi phí trung bình là bao nhiêu? Trả lời các câu hỏi tương tự cho 40 và 60 đơn hàng mỗi tuần.

11. Hãy xem xét doanh nghiệp trộn bê tông của Don được mô tả trong Câu hỏi 10. Giả sử Don đã mua 3 xe tải, dự kiến sẽ sản xuất 40 đơn hàng mỗi tuần.

a. Giả sử trong ngắn hạn, sản lượng giảm xuống chỉ còn 20 đơn hàng mỗi tuần. Vậy tổng chi phí trung bình cho mỗi đơn hàng của Don trong ngắn hạn là bao nhiêu? Tổng chi phí trung bình cho mỗi đơn hàng trong ngắn hạn là bao nhiêu, nếu doanh thu tăng lên 60 đơn hàng mỗi tuần?

b. Tổng chi phí trung bình dài hạn của Don cho 20 đơn hàng mỗi tuần là bao nhiêu? Giải thích lý do tại sao tổng chi phí sản xuất trung bình ngắn hạn để sản xuất 20 đơn hàng mỗi tuần khi số lượng xe tải cố định ở mức 3 chiếc lớn hơn tổng chi phí sản xuất trung bình dài hạn khi sản xuất 20 đơn hàng mỗi tuần.

c. Hãy vẽ đường đồ thị tổng chi phí trung bình dài hạn của Don. Vẽ đường đồ thị tổng chi phí trung bình ngắn hạn nếu Don sở hữu 3 xe tải.

12. Đúng hay sai? Giải thích lý do.

a. Tổng chi phí trung bình ngắn hạn không bao giờ thấp hơn tổng chi phí trung bình dài hạn.

b. Chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn không bao giờ thấp hơn tổng chi phí trung bình dài hạn.

c. Trong dài hạn, việc chọn mức chi phí cố định cao hơn sẽ làm dịch chuyển đường tổng chi phí trung bình dài hạn lên trên.

13. Wolfsburg Wagon (WW) là một nhà sản xuất xe hơi nhỏ. Bảng sau đây thể hiện tổng chi phí trung bình dài hạn của WW.

Số lượng xe	*LRATC* của xe (USD)
1	30.000
2	20.000
3	15.000
4	12.000
5	12.000
6	12.000
7	14.000
8	18.000

a. Với các mức sản lượng nào thì WW có thể có lợi nhuận tăng trưởng theo quy mô?

b. Với các mức sản lượng nào thì WW có thể có lợi nhuận giảm dần theo quy mô?

c. Với các mức sản lượng nào thì WW có thể có lợi nhuận không đổi theo quy mô?

14. Những thay đổi về giá của các mặt hàng chủ chốt có thể có tác động đáng kể đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Tuy nhiên, những thay đổi về giá năng lượng sản xuất từ dầu mỏ, khí đốt và điện năng không phải là mối quan tâm duy nhất đối với các doanh nghiệp. Theo một bài báo của

Bloomberg ngày 16/08/2012, "nhu cầu về ethanol đang làm tăng thêm chi phí thực phẩm và lan rộng sang giá xăng, làm giá xăng tăng gần 40 xu một gallon kể từ đầu tháng Bảy". Chính phủ Mỹ quy định rằng xăng có chứa ethanol, có nguồn gốc từ bắp.

a. Giải thích chi phí năng lượng có thể là chi phí cố định và chi phí biến đổi cho một doanh nghiệp như thế nào.

b. Giả sử năng lượng là chi phí cố định và giá năng lượng tăng. Điều gì sê xảy ra với đường tổng chi phí trung bình của doanh nghiệp? Điều gì sê xảy ra với đường chi phí cận biên? Minh họa câu trả lời của bạn bằng đồ thị.

c. Giải thích lý do tại sao chi phí của bắp là chi phí biến đổi, không phải là một chi phí cố định, đối với nhà sản xuất ethanol.

d. Khi giá bắp tăng, điều gì sê xảy ra với đường tổng chi phí trung bình của một nhà sản xuất ethanol? Điều gì sê xảy ra với đường chi phí cận biên? Minh họa câu trả lời của bạn bằng đồ thị.

15. Chi phí lao động chiếm tỷ lệ lớn trong tổng chi phí của nhiều doanh nghiệp. Theo một bài báo trên tờ *Wall Street Journal* ngày 29/07/2011, trong quý II chi phí lao động của Mỹ đã tăng 0,7% so với quý đầu tiên của năm 2011.

a. Khi chi phí lao động tăng, điều gì sê xảy ra với tổng chi phí trung bình và chi phí cận biên? Xem xét một trường hợp trong đó chi phí lao động chỉ là chi phí biến đổi; và một trường hợp trong đó chi phí lao động vừa là chi phí biến đổi vừa là chi phí cố định.

Tăng năng suất lao động có nghĩa là mỗi công nhân có thể sản xuất nhiều sản phẩm hơn. Dữ liệu gần đây về năng suất thể hiện năng suất lao động trong khu vực kinh doanh phi nông nghiệp của Mỹ tăng 1,7% trong giai đoạn 1970-1999, 2,6% trong giai đoạn 2000-2010, và 4,1% trong năm 2010.

b. Khi tăng trưởng năng suất là tích cực, điều gì sê xảy ra với đường tổng sản phẩm và đường sản phẩm cận biên của lao động? Minh họa câu trả lời của bạn bằng đồ thị.

c. Khi tăng trưởng năng suất là tích cực, điều gì xảy ra với đường đồ thị chi phí cận biên và đường đồ thị tổng chi phí trung bình? Minh họa câu trả lời của bạn bằng đồ thị.

d. Nếu chi phí nhân công nhìn chung tăng dần theo thời gian, tại sao một doanh nghiệp lại muốn áp dụng thiết bị và phương pháp làm tăng năng suất lao động?

BÀI TẬP

1. 16. Bảng này thể hiện tổng chi phí sản xuất xe hơi của nhà sản xuất xe hơi.

Số lượng xe hơi	*TC* (USD)
0	500.000
1	540.000
2	560.000
3	570.000
4	590.000
5	620.000
6	660.000
7	720.000
8	800.000
9	920.000
10	1.100.000

a. Chi phí cố định của nhà sản xuất này là gì?

b. Đối với mỗi mức sản lượng, hãy tính chi phí biến đổi (*VC*). Đối với mỗi mức sản lượng ngoại trừ mức zero, hãy tính chi phí biến đổi trung bình (*AVC*), tổng chi phí trung bình (*ATC*) và chi phí cố định trung bình (*AFC*). Mức sản lượng có chi phí tối thiểu là bao nhiêu?

c. Đối với mỗi mức sản lượng, hãy tính chi phí cận biên của nhà sản xuất này (*MC*).

d. Trên một đồ thị, hãy vẽ các đường *AVC*, *ATC* và *MC* của nhà sản xuất.

CẠNH TRANH HOÀN HẢO VÀ ĐƯỜNG CUNG

CHƯƠNG

7

Nội dung chính:

- Thị trường cạnh tranh hoàn hảo là gì? Đặc điểm của một ngành cạnh tranh hoàn hảo
- Cách nhà sản xuất 'chấp nhận giá' xác định mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận
- Cách đánh giá liệu một nhà sản xuất có lợi nhuận hay không, và tại sao một nhà sản xuất không có lợi nhuận có thể tiếp tục hoạt động trong ngắn hạn
- Tại sao các ngành hoạt động khác nhau trong ngắn hạn và dài hạn
- Điều gì xác định đường cung ngành, trong cả ngắn hạn và dài hạn

TRANG TRÍ NHÀ CỬA MỪNG GIÁNG SINH



Cho dù là cây thông Giáng sinh hay điện thoại thông minh, cách sản xuất một hàng hóa sẽ quyết định chi phí sản xuất của nó

Một dấu hiệu chắc chắn báo hiệu mùa nghỉ lễ là sự xuất hiện đột ngột của những người bán cây thông Giáng sinh, họ dựng cửa hàng ở những lô đất trống, bãi đậu xe và các mảnh vườn trên toàn quốc. Cho đến tận thập niên 1950, về cơ bản là tất cả cây thông Giáng sinh đều được các cá nhân vào rừng tự chặt. Nhưng điều đó đã thay đổi khi nhu cầu tăng do tăng dân số và nguồn cung giảm sút do mất rừng, từ đó tạo ra một cơ hội thị trường. Nhìn thấy khả năng sinh lợi bằng cách trồng và bán cây thông Giáng sinh, các nông dân đã hành động. Thay vì mạo hiểm vào rừng chặt cây, bây giờ bạn có đủ loại kích thước và giống cây để lựa chọn, và tất cả đều gần nhà. Trong năm 2013, có gần 25 triệu cây thông được trồng và bán tại Mỹ với doanh thu hơn 1 tỷ USD.

Lưu ý rằng nguồn cung cây thông Giáng sinh tương đối không co giãn theo giá, vì hai lý do: cần có thời gian mua đất để trồng và phải mất thời gian để cây phát triển. Tuy nhiên, các giới hạn này chỉ áp dụng trong ngắn hạn. Theo thời gian, các trang trại đã đi vào hoạt động có thể tăng năng suất và các nông dân mới có thể gia nhập ngành. Và theo thời gian, cây sẽ trưởng thành và sẵn sàng thu hoạch. Vì vậy, sự gia tăng lượng cung để đáp ứng sự gia tăng về giá sẽ lớn hơn nhiều trong dài hạn hơn là trong ngắn hạn.

Đường cung đến từ đâu? Tại sao lại có sự khác biệt giữa đường cung ngắn hạn và đường cung dài hạn? Trong chương này, chúng ta sẽ sử dụng hiểu biết về chi phí, được phát triển trong Chương 6, làm cơ sở cho việc phân tích đường cung. Như chúng ta sẽ thấy, điều này sẽ yêu cầu chúng ta hiểu hành vi của cả các doanh nghiệp riêng lẻ và của toàn bộ ngành, bao gồm nhiều doanh nghiệp.

Phân tích của chúng ta giả định rằng ngành kinh doanh này có đặc điểm cạnh tranh hoàn hảo. Chúng ta bắt đầu bằng cách giải thích khái niệm về cạnh tranh hoàn hảo, giới thiệu ngắn gọn về các điều kiện làm phát sinh một ngành cạnh tranh hoàn hảo. Sau đó chúng ta trình bày cách một nhà sản xuất trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo quyết định sẽ sản xuất bao nhiêu sản phẩm. Cuối cùng, chúng ta sử dụng các đường chi phí của các nhà sản xuất cá nhân để có được đường cung ngành, trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo.

Bằng cách phân tích cách thức một ngành cạnh tranh phát triển theo thời gian, chúng ta sẽ hiểu sự khác biệt giữa tác động ngắn hạn và dài hạn của những thay đổi trong nhu cầu đối với một ngành cạnh tranh - ví dụ như thị hiếu của người Mỹ đối với các cây thông Giáng sinh có sẵn ảnh hưởng như thế nào đến ngành trồng cây thông. Chúng ta sẽ kết luận với một cuộc thảo luận sâu hơn về các điều kiện cần thiết cho một ngành cạnh tranh hoàn hảo.

Cạnh tranh hoàn hảo

Giả sử rằng Yves và Zoe là những nông dân láng giềng, cả hai đều trồng cây Giáng sinh. Cả hai đều bán sản phẩm cho cùng đối tượng người tiêu dùng cây thông Giáng sinh, do đó Yves và Zoe thực sự cạnh tranh với nhau.

Điều này có nghĩa rằng Yves nên cố gắng ngăn chặn Zoe trồng cây Giáng sinh hay Yves và Zoe nên hình thành một thỏa thuận để trồng ít hơn? Gần như chắc chắn là không: có hàng ngàn nông dân trồng cây thông Giáng sinh, và Yves và Zoe đang cạnh tranh với tất cả nông dân khác cũng như cạnh tranh với nhau. Vì có rất nhiều nông dân bán cây thông Giáng sinh, nên việc một người bất kỳ trong số họ sản xuất nhiều hơn hoặc ít hơn sẽ không có tác động đáng kể lên giá thị trường.

Khi nói về cạnh tranh trong kinh doanh, hình ảnh thường có trong tâm trí là một tình huống trong đó hai hoặc ba doanh nghiệp đối thủ đang đấu tranh kịch liệt giành lợi thế. Nhưng các nhà kinh tế học biết rằng khi một ngành chỉ bao gồm một vài đối thủ cạnh tranh chính, nó thực sự là một dấu hiệu thể hiện sự cạnh tranh khá hạn chế. Như ví dụ về cây thông Giáng sinh thể hiện, khi có đủ cạnh tranh, thậm chí việc xác định đối thủ cũng không có ý nghĩa: có rất nhiều đối thủ cạnh tranh, nên bạn cũng không thể nêu tên ai trong số họ là đối thủ cả!

Chúng ta có thể nói theo một cách khác: Yves và Zoe là các **nhà sản xuất chấp nhận giá (price-taking producer)**. Một nhà sản xuất chấp nhận giá khi hành động của họ không thể ảnh hưởng đến giá thị trường của hàng hóa hay dịch vụ mà họ bán. Kết quả là nhà sản xuất chấp nhận giá thị trường như đã có. Khi có đủ cạnh tranh - khi tình trạng cạnh tranh được các nhà kinh tế học gọi là "hoàn háo" - thì mọi nhà sản xuất đều là những người chấp nhận giá (price-taker).

Và cũng có định nghĩa tương tự cho người tiêu dùng: **người tiêu dùng chấp nhận giá (price-taking consumer)** là người tiêu dùng không thể ảnh hưởng đến giá thị trường của một hàng hóa hoặc dịch vụ bởi hành động của mình. Nghĩa là giá thị trường không bị ảnh hưởng bởi việc người tiêu dùng đó mua hàng hóa ít hay nhiều.

Nhà sản xuất chấp nhận giá là nhà sản xuất mà hành động của họ không thể ảnh hưởng đến giá thị trường của hàng hóa hay dịch vụ mà họ bán.

Người tiêu dùng chấp nhận giá là người tiêu dùng mà hành động của họ không thể ảnh hưởng đến giá thị trường của hàng hóa hoặc dịch vụ mà họ mua.

Thị trường cạnh tranh hoàn hảo là thị trường mà tất cả những người tham gia đều là những người *chấp nhận giá*.

Ngành cạnh tranh hoàn hảo là ngành mà các nhà sản xuất đều là những người *chấp nhận giá*.

Định nghĩa cạnh tranh hoàn hảo

Trong một **thị trường cạnh tranh hoàn hảo (perfectly competitive market)**, tất cả những người tham gia thị trường, cả người tiêu dùng và nhà sản xuất, đều là những người *chấp nhận giá*. Nghĩa là quyết định tiêu dùng của người tiêu dùng cá nhân hay quyết định sản xuất của từng nhà sản xuất cá nhân đều không ảnh hưởng đến giá thị trường.

Mô hình cung cầu mà chúng ta đã học trong Chương 3 và sử dụng nhiều lần kể từ đó, là một mô hình của thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Về cơ bản, nó phụ thuộc vào giả định rằng không có người mua hoặc người bán hàng hóa nào.

dù là hạt cà phê hay cây thông Giáng sinh, tin rằng có thể gây ra ảnh hưởng đến mức giá mà họ có thể mua bán.

Quy tắc chung là người tiêu dùng thực sự là người chấp nhận giá. Các trường hợp trong đó người tiêu dùng có thể gây ảnh hưởng đến giá rất hiếm. Tuy nhiên, việc các nhà sản xuất có khả năng ảnh hưởng đáng kể đến giá mà họ nhận được lại khá phổ biến, đây là một hiện tượng chúng ta sẽ đề cập đến trong chương tiếp theo. Vì vậy, mô hình cạnh tranh hoàn hảo phù hợp với một số thị trường chứ không phải tất cả. Một ngành mà các nhà sản xuất là những người chấp nhận giá được gọi là một **ngành cạnh tranh hoàn hảo (perfectly competitive industry)**. Rõ ràng là một số ngành không cạnh tranh hoàn hảo; trong các chương sau, chúng ta sẽ tìm hiểu cách phân tích các ngành không phù hợp với mô hình cạnh tranh hoàn hảo.

Trong trường hợp nào thì tất cả các nhà sản xuất đều là người chấp nhận giá? Trong phần tiếp theo, chúng ta sẽ thấy có hai điều kiện cần thiết cho một ngành cạnh tranh hoàn hảo, bên cạnh đó, còn một điều kiện thứ ba cũng thường có mặt.

Hai điều kiện cần thiết cho cạnh tranh hoàn hảo

Các thị trường cho các loại ngũ cốc chính, như lúa mì và bắp, là cạnh tranh hoàn hảo: các nông dân trồng lúa mì và bắp, cũng như người mua cá nhân lúa mì và bắp, chấp nhận giá thị trường sẵn có. Ngược lại, các thị trường cho một số mặt hàng thực phẩm được làm từ những loại ngũ cốc này – cụ thể như ngũ cốc ăn sáng — không cạnh tranh hoàn hảo. Có một sự cạnh tranh khốc liệt giữa các thương hiệu ngũ cốc, nhưng không phải là cạnh tranh *hoàn hảo*. Để hiểu sự khác biệt giữa thị trường lúa mì và thị trường ngũ cốc lúa mì nhuyễn, chúng ta cần hiểu tầm quan trọng của hai điều kiện cần thiết cho sự cạnh tranh hoàn háo.

Đầu tiên, *để một ngành cạnh tranh hoàn hảo, nó phải có nhiều nhà sản xuất, không một ai trong số đó có* ***thị phần (market share)*** *lớn*. Thị phần của một nhà sản xuất là tỷ lệ sản lượng của nhà sản xuất đó trong tổng sản lượng ngành. Sự phân bố thị phần tạo thành sự khác biệt lớn giữa ngành ngũ cốc và ngành ngũ cốc ăn sáng. Có hàng ngàn nông dân trồng lúa mì, không ai trong số đó chiếm hơn một phần rất nhỏ trong tổng doanh thu lúa mì.

Tuy nhiên, ngành ngũ cốc ăn sáng bị chi phối bởi 4 nhà sản xuất: Kellogg's, General Mills, Post Foods và Quaker Oats. Chỉ riêng Kellogg's đã chiếm khoảng một phần ba tổng doanh thu ngũ cốc ăn sáng. Ban điều hành của Kellogg's biết rằng nếu họ cố gắng bán nhiều bột bắp hơn, họ có thể sẽ làm giảm giá thị trường của bột bắp. Nghĩa là họ biết rằng hành động của họ ảnh hưởng đến giá thị trường, đơn giản bởi vì họ chiếm một phần lớn của thị trường nên những thay đổi trong sản xuất của họ sẽ ảnh hưởng đáng kể đến tổng lượng cung. Việc giả định các nhà sản xuất đều chấp nhận giá chỉ hợp lý khi một ngành *không* có bất kỳ nhà sản xuất lớn nào như Kellogg's.

Thứ hai, một ngành có thể cạnh tranh hoàn hảo chỉ khi người tiêu dùng xem sản phẩm của tất cả các nhà sản xuất là tương đương. Điều này rõ ràng là không đúng trong thị trường ngũ cốc ăn sáng: người tiêu dùng không xem Cap'n Crunch là sản phẩm thay thế tốt cho Wheaties. Kết quả là nhà sản xuất Wheaties có khả năng tăng giá mà không sợ rằng sẽ mất tất cả các khách hàng về tay Cap'n Crunch.

Điều này trái ngược với trường hợp của một **sản phẩm được chuẩn hóa (standardized product)**, là sản phẩm mà người tiêu dùng xem là hàng hóa giống nhau ngay cả khi xuất phát từ các nhà sản xuất khác nhau. Sản phẩm chuẩn hóa đôi khi

Thị phần của một nhà sản xuất là tỷ lệ sản lượng của nhà sản xuất đó trong tổng sản lượng ngành.

Sản phẩm được chuẩn hóa, hay còn gọi là **thương phẩm**, là sản phẩm mà người tiêu dùng xem là hàng hóa giống nhau ngay cả khi chúng xuất phát từ các nhà sản xuất khác nhau.

Khi không có trở ngại trong việc các nhà sản xuất gia nhập hoặc rút lui khỏi một ngành, chúng ta nói rằng ngành đó có **sự gia nhập và rút lui một cách tự do**.

còn được gọi là **thương phẩm (commodity)**. Vì lúa mì là một sản phẩm được chuẩn hóa, nên người tiêu dùng xem sản phẩm của một nhà sản xuất lúa mì là một sản phẩm thay thế hoàn hảo cho sản phẩm của một nhà sản xuất khác. Do đó, một nông dân không thể tăng giá lúa mì của mình mà không làm mất tất cả doanh số cho nông dân trồng lúa mì khác. Vì vậy, *điều kiện cần thiết thứ hai cho một ngành cạnh tranh là sản phẩm của ngành là một sản phẩm được chuẩn hóa* (xem phần *Cho những người ham học hỏi* sau đây).

Gia nhập và rút lui khỏi thị trường một cách tự do

Tất cả các ngành cạnh tranh hoàn hảo đều có nhiều nhà sản xuất với thị phần nhỏ, sản xuất sản phẩm được chuẩn hóa. Hầu hết các ngành cạnh tranh hoàn hảo còn có một đặc điểm nữa: các doanh nghiệp mới dễ dàng tham gia vào ngành hoặc các doanh nghiệp hiện đang trong ngành dễ dàng rút lui. Nghĩa là không có trở ngại nào dưới hình thức quy định của chính phủ hoặc hạn chế truy cập vào các nguồn lực quan trọng ngăn chặn các nhà sản xuất mới gia nhập thị trường. Tương tự, cũng không có chi phí bổ sung nào có liên quan đến việc đóng cửa một doanh nghiệp và rời khỏi ngành.

Các nhà kinh tế học gọi sự xuất hiện của các doanh nghiệp mới trong một ngành là sự *gia nhập*; sự ra đi của các doanh nghiệp khỏi một ngành là *sự rút lui*. Khi không có trở ngại trong việc gia nhập hoặc rút lui khỏi một ngành, chúng ta nói rằng ngành đó có sự **gia nhập và rút lui một cách tự do (free entry and exit)**.

Việc gia nhập và rút lui tự do không nhất định là cần thiết cho sự cạnh tranh hoàn hảo. Trong Chương 4, chúng ta đã mô tả trường hợp đánh bắt cua Alaska, nơi có quy định về hạn ngạch số lượng cua Alaska có thể đánh bắt trong một mùa, vì vậy việc gia nhập được giới hạn cho các chủ thuyền có trước đã được cấp hạn ngạch. Mặc dù vậy, vì có nhiều tàu thuyền hoạt động nên những ngư dân đánh bắt cua là những người chấp nhận giá. Nhưng việc gia nhập và rút lui tự do là một yếu tố quan trọng trong hầu hết các ngành cạnh tranh. Nó đảm bảo rằng số lượng nhà sản xuất trong một ngành có thể điều chỉnh để thay đổi điều kiện thị trường. Hơn nữa, nó đảm bảo rằng các nhà sản xuất trong một ngành không thể ngăn chặn các doanh nghiệp mới gia nhập.

Vậy để tổng kết, cạnh tranh hoàn hảo phụ thuộc vào hai điều kiện cần thiết. Thứ nhất, ngành phải có nhiều nhà sản xuất, mỗi nhà sản xuất có thị phần nhỏ. Thứ hai, ngành phải sản xuất một sản phẩm được chuẩn hóa. Ngoài ra, các ngành cạnh tranh hoàn hảo thường được đặc trưng bởi sự gia nhập và rút lui tự do.

Vậy một ngành đáp ứng 3 tiêu chí này hoạt động như thế nào? Trước tiên, chúng ta hãy xem cách một nhà sản xuất cá nhân trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo tối đa hóa lợi nhuận.

Cho những người ham học hỏi: Thế nào là một sản phẩm được chuẩn hóa?

Một ngành cạnh tranh hoàn hảo phải sản xuất một sản phẩm được chuẩn hóa. Nhưng liệu điều đó đã đủ để sản phẩm của các doanh nghiệp khác nhau thực sự giống nhau không? Không: mọi người cũng phải *nghĩ* rằng chúng giống nhau. Mà các nhà sản xuất thường cố gắng rất nhiều để thuyết phục người tiêu dùng rằng họ có một sản phẩm đặc biệt, hoặc *khác biệt*, ngay cả khi không phải như vậy.



Cuối cùng, chỉ những người ăn kim chi mới có thể nói cho bạn biết thực sự có sự khác biệt hay không giữa kim chi Hàn Quốc và kim chi do Nhật Bản sản xuất.

Ví dụ như hãy xem rượu sâm banh: không phải là loại rượu cao cấp mà là những thứ sâm banh bình thường mà thôi. Hầu hết mọi người không nói được sự khác biệt giữa rượu sâm banh thực sự được sản xuất ở vùng Champagne của Pháp, nơi sản phẩm bắt nguồn và các sản phẩm tương tự từ Tây Ban Nha hoặc California! Nhưng chính phủ Pháp đã tìm kiếm và nhận được sự bảo hộ hợp pháp cho

những người làm rượu ở Champagne, để đảm bảo rằng trên toàn thế giới chỉ có rượu có gas từ vùng đó có thể được gọi là sâm banh (champagne). Nếu sản xuất ở nơi khác, tất cả những gì người bán có thể làm là nói rằng nó được sản xuất bằng cách sử dụng *phương pháp sản xuất Champagne*. Điều này tạo ra sự khác biệt trong tâm trí người tiêu dùng và cho phép các nhà sản xuất rượu sâm banh của Champagne tính giá cao hơn.

Tương tự, các nhà sản xuất kim chi Hàn Quốc, món bắp cải lên men cay là món ăn quốc bảo của Hàn Quốc, đang nỗ lực hết mình để thuyết phục người tiêu dùng rằng cùng một sản phẩm được đóng gói bởi các doanh nghiệp Nhật Bản không phải là hàng thực. Dĩ nhiên, mục đích là để đảm bảo giá cao hơn cho kim chi Hàn Quốc.

Như vậy, một ngành cạnh tranh hoàn hảo nếu nó bán các sản phẩm không thể phân biệt ngoại trừ bằng tên, ngay cả khi người tiêu dùng, vì bất kỳ lý do nào, không nghĩ rằng chúng được chuẩn hóa? Không phải. Khi nói đến việc xác định bản chất của cạnh tranh, người tiêu dùng luôn đúng.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống

Được trả tiền để trì hoãn

Đôi khi chúng ta có thể chứng kiến một ngành trở nên cạnh tranh hoàn hảo. Trong thực tế, điều này diễn ra thường xuyên trong ngành dược phẩm khi bằng sáng chế của một loại thuốc phổ biến hết hạn.

Khi một doanh nghiệp phát triển một loại thuốc mới, họ thường nhận được bằng sáng chế (patent) mang lại độc quyền hợp pháp - độc quyền bán thuốc - trong 20 năm kể từ ngày nộp đơn. Về mặt pháp lý, không ai khác có thể bán loại thuốc đó khi không có sự cho phép của chủ sở hữu bằng sáng chế.

Khi bằng sáng chế hết hạn, thị trường mở cửa cho các doanh nghiệp khác bán phiên bản thuốc của riêng họ, được gọi chung là *thuốc mang tên gốc* (thuốc *generic*). Thuốc mang tên gốc là các sản phẩm được chuẩn hóa, giống như aspirin, và thường được bán bởi nhiều nhà sản xuất. Trung bình một loại thuốc generic có giá khoảng 15% giá của loại thuốc tương đương được bảo vệ bằng sáng chế và nhanh chóng làm cho thuốc được bảo hộ bằng sáng chế mất 90% thị phần.

Không có gì ngạc nhiên khi các nhà sản xuất thuốc được bảo vệ bằng sáng chế mong muốn ngăn chặn sự gia nhập của các đối thủ cạnh tranh sản xuất thuốc mang tên gốc và đã thử nhiều chiến lược khác nhau. Một chiến thuật đặc biệt thành công, được gọi là "trả tiền để trì hoãn", là một thỏa thuận giữa nhà sản xuất thuốc gốc và một đối thủ cạnh tranh tiềm năng sản xuất thuốc generic đó, để trì hoãn việc giới thiệu thuốc generic trong một khoảng thời gian cụ thể, đổi lại nhận được tiền đền bù. Kết quả là nhà sản xuất thuốc gốc tiếp tục tính giá cao và thu được lợi nhuận cao. Những thỏa thuận này đã bị các cơ quan quản lý Nhà nước tranh cãi gay gắt, xem đó là những biện pháp chống cạnh tranh làm tổn thương người tiêu dùng. Theo Ủy ban Thương mại Liên bang, cơ quan liên bang được giao nhiệm vụ thực hiện luật chống độc quyền (luật điều chỉnh độc quyền), trong giai đoạn 2005 và 2015, các giao dịch *trả tiền để trì hoãn* đã làm người tiêu dùng thiệt hại 3,5 tỷ USD mỗi năm!

Những người ủng hộ các thỏa thuận *trả tiền để trì hoãn* lý luận rằng các giao dịch này không chống cạnh tranh, và rằng chúng cho phép các loại thuốc mang tên gốc gia nhập thị trường mà không khiến cho các nhà sán xuất chúng phải đối mặt với nguy cơ kiện tụng tốn kém về bằng sáng chế. Năm 2013, Tòa án Tối cao đã phán quyết rằng các giao dịch *trả tiền để trì hoãn* có thể chống cạnh tranh, do đó về nguyên tắc đồng ý cho phép Ủy ban Thương mại Liên bang kiểm soát các giao dịch theo từng trường hợp.


Bằng sáng chế cho phép các doanh nghiệp dược phẩm có độc quyền cho những loại thuốc mới trong 20 năm

- Không có hành động nào của một **nhà sản xuất chấp nhận giá** hay của một **người tiêu dùng chấp nhận giá** có thể ảnh hưởng đến giá thị trường của hàng hóa.
- Trong một **thị trường cạnh tranh hoàn hảo**, tất cả nhà sản xuất và người tiêu dùng đều là người chấp nhận giá. Người tiêu dùng hầu như luôn là người chấp nhận giá, nhưng điều này thường không đúng đối với nhà sản xuất. Một ngành có các nhà sản xuất đều là người chấp nhận giá là một **ngành cạnh tranh hoàn hảo**.
- Một ngành cạnh tranh hoàn hảo có nhiều nhà sản xuất, mỗi nhà sản xuất đưa ra một **sản phẩm được chuẩn hóa** (còn được gọi là **thương phẩm**) nhưng không nhà sản xuất nào có **thị phần** lớn.
- Hầu hết các ngành cạnh tranh hoàn hảo cũng có đặc điểm **gia nhập và rút lui tự do**.

Kiểm tra kiến thức 7-1

1. Trong mỗi tình huống sau đây, ngành được mô tả có mang tính cạnh tranh hoàn hảo hay không? Giải thích câu trả lời của bạn.

   a. Có hai nhà sản xuất nhôm trên thế giới, đó là một loại sản phẩm được bán ở nhiều nơi.

   b. Giá khí tự nhiên được xác định bởi cung cầu trên toàn cầu. Một phần nhỏ của nguồn cung toàn cầu được sản xuất bởi một số ít các doanh nghiệp đặt tại Biển Bắc.

   c. Hàng chục nhà thiết kế bán quần áo thời trang cao cấp. Mỗi nhà thiết kế có một phong cách đặc biệt và độ trung thành của khách hàng.

   d. Có rất nhiều đội bóng chày ở Mỹ, mỗi thành phố lớn có một hoặc hai đội bóng, mỗi đội đều bán vé cho các sự kiện trên sân nhà.

Đáp án ở cuối sách.

Việc sản xuất và lợi nhuận

Chúng ta hãy xem xét trường hợp của Noelle, người điều hành một trang trại trồng cây thông Giáng sinh. Giả sử rằng giá thị trường của cây thông Giáng sinh là 18 USD/cây và Noelle là một nhà sản xuất chấp nhận giá - cô ấy có thể bán bao nhiêu tùy thích ở mức giá đó. Sau đó, chúng ta có thể sử dụng dữ liệu trong Bảng 7-1 để tìm mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận bằng cách tính trực tiếp.

BẢNG 7-1 **Lợi nhuận của nông trại của Noelle khi giá thị trường là 18 USD**

Số lượng cây *Q*	Tổng lợi nhuận *TR* (USD)	Tổng chi phí *TC* (USD)	Lợi nhuận *TR – TC* (USD)
0	$0	$140	–$140
10	180	300	–120
20	360	360	0
30	540	440	100
40	720	560	160
50	900	720	180
60	1.080	920	160
70	1.260	1.160	100

Cột đầu tiên hiển thị sản lượng cây và cột thứ hai hiển thị tổng doanh thu của Noelle từ sản lượng: giá trị thị trường của các cây thông mà cô ấy sản xuất. Tổng doanh thu (Total Revenue, hay *TR*) bằng giá thị trường nhân với sản lượng:

(7-1) $TR = P \times Q$

Trong ví dụ này, tổng doanh thu bằng 18 USD/cây nhân cho số lượng cây.

Cột thứ ba của Bảng 7-1 thể hiện tổng chi phí của Noelle. Cột thứ tư thể hiện lợi nhuận, bằng tổng doanh thu trừ tổng chi phí:

(7-2) Lợi nhuận = $TR - TC$

Như được thể hiện bởi số liệu trong bảng, lợi nhuận được tối đa hóa ở mức sản lượng 50 cây, khi đó lợi nhuận bằng 180 USD. Nhưng chúng ta có thể hiểu rõ hơn về lựa chọn mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận bằng cách xem nó như một vấn đề phân tích cận biên, như trình bày ngay sau đây.

Sử dụng Phân tích cận biên để chọn mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận

Hãy nhớ lại định nghĩa *chi phí cận biên* từ Chương 6: đó là chi phí tăng thêm phát sinh khi sản xuất thêm một đơn vị của hàng hóa hoặc dịch vụ đó. Tương tự, **lợi ích cận biên (marginal benefit)** của một hàng hóa hoặc dịch vụ là lợi ích bổ sung, có được từ việc sản xuất thêm một đơn vị hàng hóa hoặc dịch vụ. Bây giờ chúng ta đã sẵn sàng sử dụng **nguyên tắc phân tích cận biên (principle of marginal analysis):** lượng tối ưu của một hoạt động là mức mà tại đó lợi ích cận biên bằng chi phí cận biên.

Để áp dụng nguyên tắc này, hãy xem xét tác động lên lợi nhuận của một nhà sản xuất khi tăng sản lượng thêm một đơn vị. Lợi ích cận biên của đơn vị đó là doanh thu bổ sung được tạo ra bằng cách bán nó; thước đo này được gọi là **doanh thu cận biên (marginal revenue)** của đơn vị sản phẩm đó. Công thức chung cho doanh thu cận biên là:

(7-3) Doanh thu cận biên = Thay đổi trong tổng doanh thu được tạo ra bởi một đơn vị sản phẩm bổ sung = $\frac{\text{Thay đổi của tổng doanh thu}}{\text{Thay đổi của sản lượng}}$

Hay

$$MR = \Delta TR / \Delta Q$$

Do đó Noelle tối đa hóa lợi nhuận khi sản xuất cây thông đến mức có doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên. Chúng ta có thể tóm tắt điều này thành **quy tắc sản lượng tối ưu (optimal output rule)** của nhà sản xuất: lợi nhuận được tối đa hóa bằng cách sản xuất số lượng mà tại đó, doanh thu cận biên của đơn vị cuối cùng được sản xuất bằng chi phí cận biên của nó. Nghĩa là *MR* = *MC* tại mức sản lượng tối ưu.

Chúng ta có thể tìm hiểu cách áp dụng quy tắc sản lượng tối ưu với sự trợ giúp của Bảng 7-2, cung cấp các cách tính chi phí ngắn hạn khác nhau cho trang trại của Noelle. Cột thứ hai chứa chi phí biến đổi của trang trại và cột thứ ba hiển thị tổng chi phí của sản lượng, giả định rằng trang trại phải chịu chi phí cố định là 140 USD. Cột thứ tư thể hiện chi phí cận biên. Trong ví dụ này, lưu ý rằng chi phí cận biên ban đầu giảm khi sản lượng tăng nhưng sau đó bắt đầu tăng. Điều này khiến đường chi phí cận biên có hình "swoosh" như được mô tả trong ví dụ về Gourmet Salsas trong Chương 6. Hình dạng này có ý nghĩa quan trọng đối với các quyết định sản xuất ngắn hạn.

Cột thứ năm chứa doanh thu cận biên của trang trại, có một đặc điểm quan trọng: doanh thu cận biên của Noelle bằng với giá, giữ nguyên không đổi ở mức 18 USD ở mọi mức sản lượng. Cột thứ sáu và cột cuối cùng thể hiện phép tính lợi nhuận ròng cho mỗi cây thông, bằng với doanh thu cận biên trừ chi phí cận biên - hoặc trong trường hợp này là giá thị trường trừ đi chi phí cận biên. Như bạn có thể thấy, lợi nhuận ròng là dương khi số cây thông từ 10 đến 50; sản xuất trong khoảng này làm tăng lợi nhuận của Noelle. Tuy nhiên, đối với các cây thông từ 60 đến 70, lợi nhuận ròng là âm: sản xuất chúng sẽ làm giảm chứ không tăng lợi nhuận. (Bạn có thể xác minh điều này bằng cách kiểm tra Bảng 7-1). Vì vậy, số lượng 50 cây thông

Lợi ích cận biên của một hàng hóa hoặc dịch vụ là lợi ích bổ sung thu được từ việc sản sản xuất thêm một đơn vị hàng hóa hoặc dịch vụ đó.

Nguyên tắc phân tích cận biên: lượng tối ưu của một hoạt động là mức mà tại đó lợi ích cận biên bằng chi phí cận biên.

Doanh thu cận biên là sự thay đổi trong tổng doanh thu được tạo ra bằng cách bán thêm một đơn vị sản phẩm.

Theo **quy tắc sản lượng tối ưu**: Lợi nhuận được tối đa hóa bằng cách sản xuất số lượng mà tại đó, doanh thu cận biên của đơn vị cuối cùng được sản xuất bằng chi phí cận biên của nó.

Theo **quy tắc mức sản lượng tối ưu của doanh nghiệp chấp nhận giá**, lợi nhuận của một doanh nghiệp chấp nhận giá được tối đa hóa bằng cách sản xuất sản lượng mà tại đó giá thị trường bằng với chi phí cận biên của đơn vị cuối cùng được sản xuất.

Đường đường doanh thu cận biên cho thấy doanh thu cận biên thay đổi như thế nào khi sản lượng thay đổi.

là sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của Noelle; đó là mức sản lượng có chi phí cận biên bằng với giá thị trường là 18 USD.

Trên thực tế, ví dụ này minh họa cho một quy tắc chung khác bắt nguồn từ phân tích cận biên - **quy tắc mức sản lượng tối ưu của doanh nghiệp chấp nhận giá (price-taking firm's optimal output rule)**, nói rằng lợi nhuận của một doanh nghiệp chấp nhận giá được tối đa hóa bằng cách sản xuất sản lượng mà tại đó giá thị trường bằng với chi phí cận biên của đơn vị cuối cùng được sản xuất. Nghĩa là *P = MC ở mức sản lượng tối ưu của doanh nghiệp chấp nhận giá.* Trên thực tế, quy tắc mức sản lượng tối ưu của doanh nghiệp chấp nhận giá chỉ là một ứng dụng của quy tắc mức sản lượng tối ưu, trong trường hợp cụ thể của một doanh nghiệp chấp nhận giá. Tại sao? Vì *trong trường hợp của một doanh nghiệp chấp nhận giá, doanh thu cận biên bằng với giá thị trường.*

Một doanh nghiệp chấp nhận giá không thể ảnh hưởng đến giá thị trường do hành động của nó. Doanh nghiệp đó luôn lấy giá thị trường sẵn có vì họ không thể hạ giá thị trường bằng cách bán nhiều hơn hoặc tăng giá thị trường bằng cách bán ít hơn. Vì vậy, đối với một doanh nghiệp chấp nhận giá, doanh thu bổ sung được tạo ra bằng cách sản xuất thêm một đơn vị luôn là giá thị trường. Chúng ta cần nhớ điều này trong các chương sau, khi đó chúng ta sẽ biết rằng doanh thu cận biên không bằng với giá thị trường nếu ngành không cạnh tranh hoàn hảo. Kết quả là các doanh nghiệp không phải là người chấp nhận giá khi ngành không cạnh tranh hoàn hảo.

Trong phần còn lại của chương này, chúng ta giả định rằng ngành trồng cây thông Giáng sinh là ngành cạnh tranh hoàn hảo. Hình 7-1 thể hiện mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của Noelle: là số cây thông có chi phí cận biên của sản xuất bằng với giá. Hình này thể hiện đường chi phí cận biên *MC*, được vẽ từ dữ liệu trong cột thứ tư của Bảng 7-2. Chúng ta chấm mức chi phí cận biên của việc tăng sản lượng từ 10 đến 20 cây tại điểm giữa khoảng từ 10 đến 20, và tương tự như vậy cho các mức chi phí khác. Đường nằm ngang tại mức 18 USD là đường doanh thu cận biên của Noelle.

BẢNG 7-2 Chi phí ngắn hạn của nông trại của Noelle

Số lượng cây *Q*	Chi phí biến đổi *VC* (USD)	Tổng chi phí *TC* (USD)	Chi phí cận biên của cây thông *MC = ΔTC/ΔQ (USD)*	Doanh thu cận biên của cây thông *MR* (USD)	Lợi nhuận thuần của cây thông *= MR - MC*
0	$0	$140			
			$16	$18	$2
10	160	300			
			6	18	12
20	220	360			
			8	18	10
30	300	440			
			12	18	6
40	420	560			
			16	18	2
50	580	720			
			20	18	−2
60	780	920			
			24	18	−6
70	1.020	1.160			

Lưu ý rằng bất cứ khi nào một doanh nghiệp là người chấp nhận giá, đường doanh thu cận biên của doanh nghiệp sẽ là một đường nằm ngang tại giá thị trường: doanh nghiệp có thể bán bao nhiêu sản phẩm tùy thích ở mức giá thị trường. Bất kể doanh nghiệp bán nhiều hay ít, giá thị trường cũng không bị ảnh hưởng. *Trên thực tế, doanh nghiệp riêng lẻ phải đối mặt*

với một đường cầu ngang, co giãn hoàn hảo cho mức sản lượng của nó - một đường cầu cá nhân cho mức sản lượng tương đương với đường doanh thu cận biên. Đường chi phí cận biên cắt đường doanh thu cận biên tại điểm *E*, nơi *MC* = *MR*. Chắc chắn rằng mức sản lượng tại *E* là 50 cây thông.

Phải chăng điều này có nghĩa là quyết định sản xuất của một *doanh nghiệp chấp nhận giá (price-taking firm)* có thể được tóm tắt toàn bộ thành "sản xuất đến mức sản lượng có chi phí cận biên của sản xuất bằng với giá"? Không, không hẳn là như vậy. Trước khi áp dụng nguyên tắc tối đa hóa lợi nhuận của phương pháp phân tích cận biên để xác định phải sản xuất bao nhiêu, một nhà sản xuất tiềm năng phải là bước đầu tiên trả lời câu hỏi "hoặc": doanh nghiệp có nên sản xuất hay không? Nếu câu trả lời cho câu hỏi đó là có, thì sau đó tiến hành bước thứ hai — quyết định "bao nhiêu": tối đa hóa lợi nhuận bằng cách chọn mức sản lượng có chi phí cận biên bằng với giá.

LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Việc gì sẽ xảy ra nếu doanh thu cận biên và chi phí cận biên không bằng nhau?

Theo quy tắc mức sản lượng tối ưu: để tối đa hóa lợi nhuận, bạn nên sản xuất số lượng mà tại đó doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên. Nhưng bạn sẽ làm gì nếu không có mức sản lượng mà doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên? Trong trường hợp đó, bạn sản xuất mức sản lượng lớn nhất có doanh thu cận biên vượt quá chi phí cận biên. Đây là trường hợp trong Bảng 7-2 với sản lượng 50 cây thông. Phiên bản đơn giản hơn của quy tắc sản lượng tối ưu áp dụng khi sản xuất liên quan đến số lượng lớn, chẳng hạn như hàng trăm hoặc hàng nghìn đơn vị. Trong những trường hợp như vậy, chi phí cận biên tăng theo từng bước nhỏ, và luôn có một mức sản lượng mà chi phí cận biên gần bằng với doanh thu cận biên.

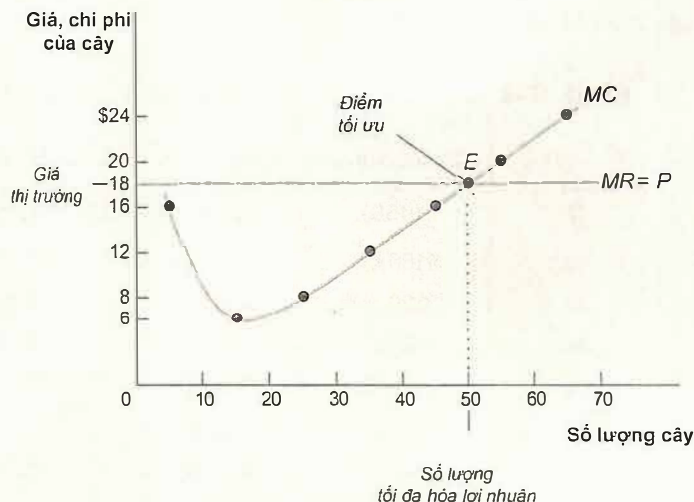
Để hiểu lý do tại sao bước đầu tiên trong quyết định sản xuất liên quan đến câu hỏi "hoặc", chúng ta cần hỏi làm thế nào xác định xem doanh nghiệp có lợi nhuận hay không khi sản xuất.

HÌNH 7-1 Sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của một doanh nghiệp chấp nhận giá

Tại mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận, giá thị trường bằng với chi phí cận biên.

Đó là điểm gặp nhau giữa đường chi phí cận biên và đường doanh thu cận biên, là một đường nằm ngang tại giá thị trường.

Ở đây, điểm tối đa hóa lợi nhuận là tại mức sản lượng 50 cây, tại điểm *E*.



Lợi nhuận kinh tế: doanh thu trừ đi chi phí cơ hội của các nguồn lực.

Chi phí rõ ràng: chi phí liên quan đến việc chi tiền thực sự.

Chi phí tiềm ẩn: không liên quan đến việc chi tiền; mà tính bằng giá trị của các khoản lợi ích buộc phải bỏ qua, tính theo tiền tệ.

Lợi nhuận kế toán: doanh thu trừ đi chi phí rõ ràng. Thông thường, lợi nhuận kế toán sẽ cao hơn lợi nhuận kinh tế.

Khi nào thì việc sản xuất mang về lợi nhuận?

Quyết định của một doanh nghiệp về việc có ở lại trong một ngành nào đó hay không phụ thuộc vào **lợi nhuận kinh tế (economic profit)** – là doanh thu của doanh nghiệp trừ đi chi phí cơ hội của các nguồn lực của nó. Nói một cách hơi khác: trong tính toán về lợi nhuận kinh tế, tổng chi phí của doanh nghiệp bao gồm *chi phí rõ ràng* và *chi phí tiềm ẩn*. **Chi phí rõ ràng (explicit cost)** là chi phí liên quan đến việc chi tiền thực sự. **Chi phí tiềm ẩn (implicit cost)** không liên quan đến việc chi tiền; mà tính bằng giá trị của các khoản lợi ích buộc phải bỏ qua, tính theo tiền tệ.

Ngược lại, **lợi nhuận kế toán (accounting profit)** là lợi nhuận được tính chỉ bằng cách sử dụng các chi phí rõ ràng mà doanh nghiệp phát sinh. Điều này có nghĩa là lợi nhuận kinh tế bao gồm chi phí cơ hội của các tài nguyên thuộc sở hữu của doanh nghiệp và được sử dụng trong sản xuất, trong khi lợi nhuận kế toán thì không.

Doanh nghiệp có thể tạo ra lợi nhuận kế toán dương, nhưng không mang lại lợi nhuận kinh tế hoặc thậm chí có lợi nhuận kinh tế âm. Điều quan trọng là phải hiểu rõ ràng rằng quyết định của doanh nghiệp về việc sản xuất hay không, tiếp tục kinh doanh hay đóng cửa vĩnh viễn, nên được dựa trên lợi nhuận kinh tế, không phải là lợi nhuận kế toán.

Vì vậy, chúng ta sẽ giả định như thông thường rằng các số liệu chi phí được đưa ra trong Bảng 7-1 và 7-2 bao gồm tất cả các chi phí, tiềm ẩn cũng như rõ ràng, và do đó số liệu lợi nhuận trong Bảng 7-1 là lợi nhuận kinh tế. Vậy điều gì quyết định liệu trang trại của Noelle có lợi nhuận hay thua lỗ? Câu trả lời là, *dựa trên các đường chi phí của trang trại, việc có lợi nhuận hay không phụ thuộc vào giá thị trường của cây thông - cụ thể là phụ thuộc vào việc giá thị trường cao hơn hoặc thấp hơn tổng chi phí trung bình tối thiểu của trang trại.*

Trong Bảng 7-3, chúng ta tính chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn và tổng chi phí trung bình ngắn hạn cho trang trại của Noelle. Đây là những giá trị ngắn hạn vì chúng ta tính chi phí cố định có sẵn. (Chúng ta sẽ chuyển sang ảnh hưởng của việc thay đổi chi phí cố định ngay sau đây). Đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn *ATC*, được thể hiện trong Hình 7-2, cùng với đường chi phí cận biên *MC* từ Hình 7-1. Như bạn có thể thấy, tổng chi phí trung bình được giảm thiểu tại điểm *C*, tương ứng với sản lượng 40 cây — là *mức sản lượng có chi phí tối thiểu* — và tổng chi phí trung bình là 14 USD mỗi cây.

BẢNG 7-3 Chi phí trung bình ngắn hạn của nông trại của Noelle

Số lượng cây *Q*	Chi phí biến đổi *VC* (USD)	Tổng chi phí *TC* (USD)	Chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn *AVC = VC/Q* (USD)	Tổng chi phí trung bình ngắn hạn *ATC = TC/Q* (USD)
10	$160,00	$300,00	$16,00	$30,00
20	220,00	360,00	11,00	18,00
30	300,00	440,00	10,00	14,67
40	420,00	560,00	10,50	14,00
50	580,00	720,00	11,60	14,40
60	780,00	920,00	13,00	15,33
70	1.020,00	1.160,00	14,57	16,57

Để xem cách sử dụng các đường đồ thị này để quyết định xem việc sản xuất có khả năng sinh lợi hay bị lỗ, hãy nhớ rằng lợi nhuận bằng tổng doanh thu trừ đi tổng chi phí: *TR* - *TC*. Điều này có nghĩa là:

- Nếu sản xuất số lượng mà tại đó $TR > TC$, doanh nghiệp có lợi nhuận.
- Nếu sản xuất số lượng mà tại đó $TR = TC$, doanh nghiệp hòa vốn.
- Nếu sản xuất số lượng mà tại đó $TR < TC$, doanh nghiệp phải chịu lỗ.

Chúng ta cũng có thể thể hiện ý tưởng này về doanh thu và chi phí trên mỗi đơn vị sản lượng. Nếu chúng ta chia lợi nhuận cho số đơn vị sản phẩm, *Q*, chúng ta có được phương trình sau đây cho lợi nhuận trên một đơn vị sản phẩm:

(7-4) Lợi nhuận$/Q = TR/Q - TC/Q$

HÌNH 7-2 Chi phí và sản xuất trong ngắn hạn

Hình này thể hiện đường chi phí cận biên *MC* và đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn *ATC*.

Khi giá thị trường là 14 USD, sản lượng sẽ là 40 cây (mức sản lượng có chi phí tối thiểu), được biểu thị bằng điểm *C*.

Mức giá 14 USD, bằng tổng chi phí trung bình tối thiểu của doanh nghiệp, là mức giá hòa vốn của doanh nghiệp.

TR/Q là doanh thu trung bình, là giá thị trường. *TC/Q* là tổng chi phí trung bình. Vì vậy, một doanh nghiệp có lợi nhuận nếu giá thị trường của sản phẩm cao hơn tổng chi phí trung bình của sản lượng mà doanh nghiệp sản xuất; và thua lỗ nếu giá thị trường thấp hơn tổng chi phí trung bình của sản lượng mà doanh nghiệp sản xuất. Điều này có nghĩa là:

- Nếu sản xuất một số lượng mà tại đó $P > ATC$, doanh nghiệp có lợi nhuận
- Nếu sản xuất một số lượng mà tại đó $P = ATC$, doanh nghiệp hòa vốn
- Nếu sản xuất một số lượng mà tại đó $P < ATC$, doanh nghiệp thua lỗ.

Hình 7-3 minh họa kết quả này, thể hiện cách thức mà giá thị trường xác định liệu một doanh nghiệp có lợi nhuận hay không. Nó cũng thể hiện cách lợi nhuận được mô tả bằng đồ thị như thế nào. Mỗi đồ thị thể hiện đường chi phí cận biên *MC* và đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn *ATC*. Tổng chi phí trung bình nhỏ nhất tại điểm *C*. Đồ thị (a) thể hiện trường hợp chúng ta đã phân tích, trong đó giá thị trường là 18 USD/cây. Đồ thị (b) thể hiện trường hợp giá thị trường thấp hơn, 10 USD/cây.

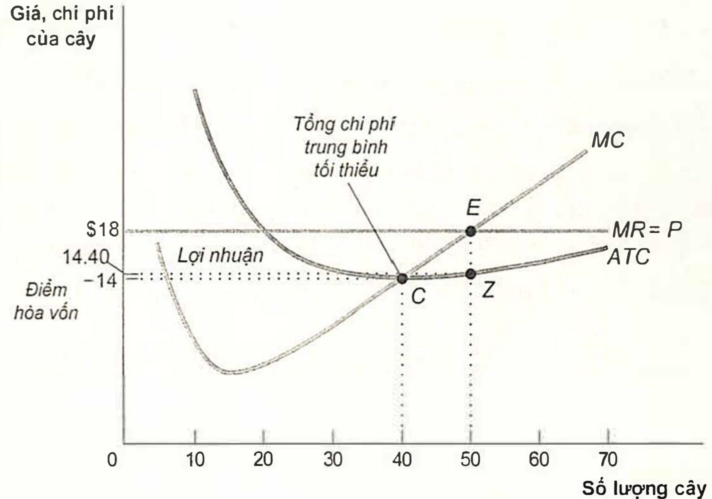
Trong đồ thị (a), với mức giá 18 USD/cây, mức sản lượng có lợi nhuận tối đa là 50 cây, được thể hiện bởi điểm *E*, là điểm cắt nhau của đường chi phí cận biên *MC* và đường doanh thu cận biên - đối với một doanh nghiệp chấp nhận giá thì đây là một đường nằm ngang tại giá thị trường. Với mức sản lượng đó, tổng chi phí trung bình là 14,4 USD/cây, được biểu thị bằng điểm *Z*. Vì giá mỗi cây vượt quá tổng chi phí trung bình cho mỗi cây, nên trang trại của Noelle có lợi nhuận.

HÌNH 7-3 Khả năng sinh lời và giá thị trường

Trong đồ thị (a) giá thị trường là 18 USD. Trang trại có lợi nhuận vì giá cao hơn tổng chi phí trung bình tối thiểu, là mức hòa vốn 14 USD.

Lựa chọn về sản lượng tối ưu của trang trại được biểu thị bằng điểm *E*, tương ứng với sản lượng 50 cây. Tổng chi phí trung bình của việc sản xuất 50 cây được thể hiện bởi điểm *Z* trên đường *ATC*, tương ứng với mức 14,4 USD. Khoảng cách thẳng đứng giữa *E* và *Z* tương ứng với lợi nhuận trên mỗi đơn vị của trang trại, bằng 18 USD – 14,4 USD = 3,6 USD.

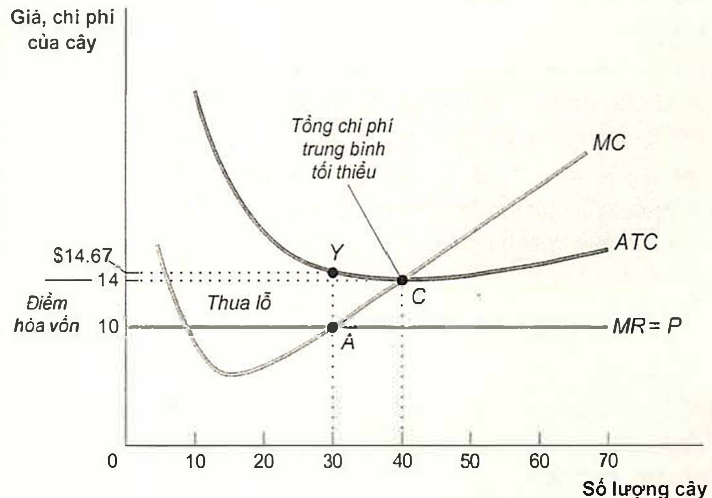
Tổng lợi nhuận được thể hiện bởi diện tích của hình chữ nhật tô đậm: 50 × 3,6 USD = 180 USD.



Trong đồ thị (b) giá thị trường là 10 USD. Trang trại không có lợi nhuận vì giá giảm xuống dưới mức tổng chi phí trung bình tối thiểu là 14 USD.

Lựa chọn mức sản lượng tối ưu của trang trại khi sản xuất được thể hiện tại điểm *A*, tương ứng với sản lượng 30 cây. Mức lỗ trên mỗi đơn vị của trang trại là 14,67 USD - 10 USD = 4,67 USD, được đại diện bởi khoảng cách thẳng đứng giữa *A* và *Y*.

Tổng lỗ của trang trại được đại diện bởi hình chữ nhật tô đậm: 30 × 4,67 USD = 140 USD (điều chỉnh làm tròn số).



Tổng lợi nhuận của trang trại Noelle khi giá thị trường là 18 USD được thể hiện bởi diện tích của hình chữ nhật tô đậm trong đồ thị (a). Để hiểu lý do tại sao, hãy lưu ý rằng tổng lợi nhuận có thể được thể hiện dưới dạng lợi nhuận trên mỗi đơn vị:

(7-5) Lợi nhuận = $TR - TC = (TR/Q - TC/Q) \times Q$

Hoặc:

Lợi nhuận = $(P - ATC) \times Q$

vì $P=TR/Q$ và $ATC=TC/Q$. Chiều cao của hình chữ nhật được tô đậm trong đồ thị (a) tương ứng với khoảng cách thẳng đứng giữa các điểm *E* và *Z*. Nó bằng $P - ATC$ = 18 USD – 14,4 USD = 3,6 USD/cây. Hình chữ nhật đó có chiều rộng bằng với mức sản lượng: Q = 50 cây. Vì vậy, diện tích của hình chữ nhật đó tương đương với lợi nhuận của Noelle: 50 cây × 3,6 USD lợi nhuận trên mỗi cây = 180 USD, cũng chính là con số mà chúng ta đã tính trong Bảng 7-1.

Vậy tình huống được minh họa trong bảng (b) thì sao? Ở đây giá thị trường của cây là 10 USD/cây. Việc thiết lập giá bằng với chi phí cận biên dẫn đến sản lượng tối đa hóa lợi nhuận là 30 cây, được thể hiện bởi điểm *A*. Tại mức sản lượng này, Noelle có tổng chi phí trung bình là 14,67 USD/cây, được thể hiện bởi điểm *Y*. Tại mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận 30 cây, tổng chi phí trung bình vượt quá giá thị trường. Điều này có nghĩa là trang trại của Noelle phải chịu lỗ, không thu được lợi nhuận.

Mức giá hòa vốn của một doanh nghiệp chấp nhận giá là mức giá thị trường, mà tại đó doanh nghiệp có lợi nhuận bằng 0.

Vậy thiệt hại là bao nhiêu khi sản xuất với giá thị trường là 10 USD? Với mỗi cây, trang trại này lỗ $ATC - P$ = 14,67 USD – 10 USD = 4,67 USD, một con số tương ứng với khoảng cách thẳng đứng giữa các điểm *A* và *Y*. Trang trại sản xuất 30 cây, tương ứng với chiều rộng của hình chữ nhật. Vì vậy, tổng giá trị thua lỗ là 4,67 USD × 30 = 140 USD (được điều chỉnh làm tròn số), một con số tương ứng với diện tích của hình chữ nhật tô đậm trong đồ thị (b).

Nhưng nói chung, làm thế nào để một nhà sản xuất biết được việc kinh doanh có lợi nhuận hay không? Người ta phát hiện ra rằng các thử nghiệm quan trọng là so sánh giá thị trường với *tổng chi phí trung bình tối thiểu* của nhà sản xuất. Trên trang trại của Noelle, tổng chi phí trung bình tối thiểu 14 USD, với mức sản lượng là 40 cây, được thể hiện bởi điểm *C*.

Bất cứ khi nào giá thị trường vượt quá tổng chi phí trung bình tối thiểu, nhà sản xuất đều có thể tìm thấy một mức sản lượng trung bình nào đó có tổng chi phí trung bình thấp hơn giá thị trường. Nói cách khác, nhà sản xuất có thể tìm thấy mức sản lượng giúp doanh nghiệp tạo ra lợi nhuận. Như vậy, trang trại của Noelle sẽ có lợi nhuận bất cứ khi nào giá thị trường vượt quá 14 USD. Và cô ấy sẽ đạt được lợi nhuận cao nhất, bằng cách sản xuất số lượng mà tại đó chi phí cận biên bằng giá thị trường.

Ngược lại, nếu giá thị trường thấp hơn tổng chi phí trung bình tối thiểu, thì không có mức sản lượng nào có giá vượt quá tổng chi phí trung bình. Kết quả là doanh nghiệp sẽ không có lợi nhuận, dù ở bất kỳ mức sản lượng nào! Như chúng ta đã thấy, với mức giá 10 USD — một con số thấp hơn tổng chi phí trung bình tối thiểu — Noelle đã thực sự bị thiệt hại. Bằng cách sản xuất số lượng có chi phí cận biên bằng với giá thị trường, Noelle đã làm hết sức mình, nhưng điều tốt nhất cô có thể làm chỉ là thua lỗ 140 USD. Với những mức sản lượng khác, khoản lỗ còn cao hơn!

Tổng chi phí trung bình tối thiểu của một doanh nghiệp chấp nhận giá được gọi là **mức giá hòa vốn (break-even price)**, mức giá mà tại đó doanh nghiệp có lợi nhuận bằng 0. (Xin nhớ rằng đó là *lợi nhuận kinh tế*). Một doanh nghiệp sẽ có lợi nhuận khi giá thị trường cao hơn mức giá hòa vốn, và thua lỗ khi giá thị trường thấp hơn mức giá hòa vốn. Giá hòa vốn 14 USD của Noelle là giá tại điểm *C* trong Hình 7-2 và 7-3.

Như vậy quy tắc xác định liệu nhà sản xuất hàng hóa có lợi nhuận hay không phụ thuộc vào sự so sánh giữa giá thị trường của hàng hóa với giá hòa vốn của nhà sản xuất – đó là tổng chi phí trung bình tối thiểu:

- Khi giá thị trường cao hơn tổng chi phí trung bình tối thiểu, nhà sản xuất có lợi nhuận.
- Khi giá thị trường bằng tổng chi phí trung bình tối thiểu, nhà sản xuất hòa vốn.
- Khi giá thị trường thấp hơn tổng chi phí trung bình tối thiểu, nhà sản xuất thua lỗ.

Các quyết định sản xuất ngắn hạn

Mọi người dễ dàng nói rằng: nếu không có lợi nhuận vì giá thị trường thấp hơn tổng chi phí trung bình tối thiểu, thì doanh nghiệp không nên sản xuất, dù với bất kỳ mức sản lượng nào. Tuy nhiên, trong ngắn hạn, kết luận này không đúng.

Trong ngắn hạn, đôi khi doanh nghiệp nên sản xuất ngay cả khi giá giảm xuống dưới mức tổng chi phí trung bình tối thiểu. Lý do là vì tổng chi phí bao gồm *chi phí cố định* — chi phí không phụ thuộc vào sản lượng và chỉ có thể thay đổi trong dài hạn.

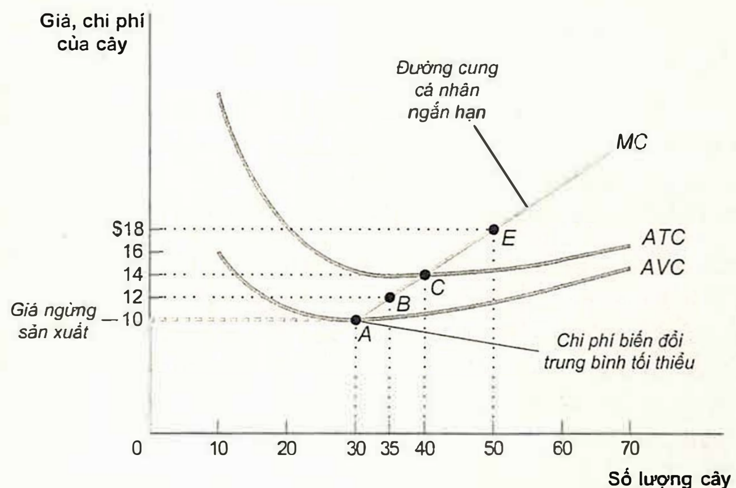
Trong ngắn hạn, doanh nghiệp vẫn phải trả chi phí cố định, cho dù có sản xuất hay không. Ví dụ nếu Noelle thuê một chiếc xe tải làm lạnh trong năm, cô ấy phải trả tiền thuê xe bất kể có sản xuất cây thông nào hay không. *Vì điều này không thể thay đổi trong ngắn hạn, nên chi phí cố định không liên quan đến quyết định của cô ấy về việc có nên sản xuất hay đóng cửa trong ngắn hạn hay không!*

HÌNH 7-4 Đường cung cá nhân trong ngắn hạn

Khi giá thị trường bằng hoặc cao hơn giá ngừng sản xuất của Noelle là 10 USD, chi phí biến đổi trung bình tối thiểu được chỉ định bởi điểm *A*, cô ấy sẽ sản xuất mức sản lượng mà tại đó chi phí cận biên bằng với giá.

Vì thế tại một mức giá bất kỳ bằng hoặc cao hơn chi phí biến đổi trung bình tối thiểu, đường cung cá nhân ngắn hạn là đường chi phí cận biên của doanh nghiệp; điều này tương ứng với phần dốc lên của đường cung cá nhân.

Khi giá thị trường giảm xuống dưới chi phí biến đổi trung bình tối thiểu, doanh nghiệp ngừng hoạt động trong ngắn hạn. Điều này tương ứng với phần thẳng đứng của đường cung cá nhân dọc theo trục tung.



Mặc dù chi phí cố định không đóng vai trò gì trong quyết định về việc có nên sản xuất trong ngắn hạn hay không, các chi phí khác (như chi phí biến đổi) lại hết sức liên quan. Một ví dụ về chi phí biến đổi là tiền công của người lao động. Chi phí biến đổi có thể được tiết kiệm bằng cách không sản xuất; do đó chúng đóng vai trò nhất định trong việc xác định có sản xuất hay không, trong ngắn hạn.

Chúng ta hãy chuyển sang Hình 7-4: đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn *ATC* và đường chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn *AVC*, được vẽ từ thông tin trong Bảng 7-3. Hãy nhớ lại rằng sự khác biệt giữa hai đường - khoảng cách theo chiều thẳng đứng giữa chúng - đại diện cho chi phí cố định trung bình, là chi phí cố định trên mỗi đơn vị sản lượng *(FC/Q)*.

Vì đường chi phí cận biên có hình dạng "swoosh" - ban đầu giảm, sau đó tăng lên - đường chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn có hình chữ U: chi phí cận biên giảm lúc đầu khiến cho chi phí biến đổi trung bình cũng giảm, trước khi chi phí cận biên cuối cùng lại tăng giúp kéo nó lên một lần nữa. Đường chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn đạt giá trị tối thiểu là 10 USD tại điểm *A*, với sản lượng 30 cây.

Bây giờ chúng ta có thể phân tích đầy đủ về quyết định sản xuất tối ưu trong ngắn hạn. Cần xem xét hai trường hợp:

1. Khi giá thị trường thấp hơn chi phí *biến đổi* trung bình tối thiểu
2. Khi giá thị trường cao hơn hoặc bằng chi phí *biến đổi* trung bình tối thiểu

Khi giá thị trường thấp hơn chi phí biến đổi trung bình tối thiểu, mức giá mà doanh nghiệp nhận được trên mỗi đơn vị không đủ bù đắp chi phí biến đổi trên mỗi đơn vị. Một doanh nghiệp

trong tình huống này nên ngừng sản xuất ngay lập tức. Tại sao? Vì không có mức sản lượng nào giúp tổng doanh thu bù đắp được chi phí biến đổi, mà đây là loại chi phí có thể tránh được nếu... ngừng hoạt động.

Trong trường hợp này, doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận bằng cách không sản xuất – trên thực tế là bằng cách giảm thiểu tổn thất. Doanh nghiệp vẫn phải chịu chi phí cố định trong ngắn hạn, nhưng sẽ không còn phải chịu bất kỳ chi phí biến đổi nào. Điều này có nghĩa là chi phí biến đổi trung bình tối thiểu bằng **giá ngừng sản xuất (shut-down price)**, là mức giá mà tại đó doanh nghiệp ngừng sản xuất trong ngắn hạn. Trong ví dụ về trang trại của Noelle, cô ta sẽ ngừng sản xuất trong ngắn hạn bằng cách sa thải công nhân, ngừng toàn bộ việc trồng và thu hoạch cây.

Tuy nhiên, khi giá cao hơn chi phí biến đổi trung bình tối thiểu, doanh nghiệp nên sản xuất trong ngắn hạn. Trong trường hợp này, doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận - hoặc tối thiểu hóa thua lỗ - bằng cách chọn mức sản lượng có chi phí cận biên bằng với giá thị trường. Ví dụ, nếu giá thị trường của mỗi cây thông là 18 USD, Noelle nên sản xuất tại điểm *E* trong Hình 7-4, tương ứng với mức sản lượng 50 cây. Lưu ý rằng điểm *C* trong Hình 7-4 tương ứng với giá hòa vốn của trang trại là 14 USD/cây. Vì *E* nằm trên *C*, trang trại của Noelle sẽ có lợi nhuận trên mỗi cây là 18 USD - 14,4 USD = 3,6 USD khi giá thị trường là 18 USD.

Nhưng nếu giá thị trường nằm giữa giá ngừng sản xuất và giá hòa vốn — nghĩa là nằm giữa chi phí *biến đổi* trung bình tối thiểu và *tổng* chi phí trung bình tối thiểu? Trong trường hợp trang trại của Noelle, điều này tương ứng với một mức giá bất kỳ nằm giữa 10 USD và 14 USD — giả sử giá thị trường là 12 USD. Tại mức giá 12 USD, trang trại của Noelle không có lợi nhuận; vì giá thị trường thấp hơn tổng chi phí trung bình tối thiểu, nên trang trại đang thiệt hại với số tiền bằng chênh lệch giữa giá và tổng chi phí trung bình trên mỗi đơn vị.

Ngay cả nếu như giá thị trường không đủ bù đắp tổng chi phí cho mỗi đơn vị, nó cũng đủ bù đắp chi phí biến đổi và một phần chi phí cố định trên mỗi đơn vị, nhưng không phải là tất cả. Nếu một doanh nghiệp trong tình huống này đóng cửa, họ sẽ không phát sinh chi phí biến đổi nhưng sẽ phải chịu *toàn bộ* chi phí cố định. Kết quả là việc đóng cửa còn tạo ra thiệt hại lớn hơn là tiếp tục vận hành!

Điều này có nghĩa là bất cứ khi nào giá nằm giữa tổng chi phí trung bình tối thiểu và chi phí biến đổi trung bình tối thiểu, doanh nghiệp sẽ có lợi hơn nếu sản xuất trong ngắn hạn. Lý do là bằng cách sản xuất, doanh nghiệp có thể bù đắp được chi phí biến đổi cho mỗi đơn vị và ít nhất là một phần chi phí cố định, mặc dù vẫn đang chịu thiệt hại. Trong trường hợp này, doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận, thực chất là tối thiểu hóa thua lỗ, bằng cách chọn mức sản lượng có chi phí cận biên bằng với giá thị trường. Vì vậy, nếu Noelle phải đối mặt với giá thị trường là 12 USD/cây, sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của cô ấy sẽ nằm ở điểm *B* trong Hình 7-4, tương ứng với sản lượng 35 cây.

Đáng lưu ý là quyết định sản xuất khi doanh nghiệp có thể bù đắp chi phí biến đổi nhưng không bù đắp tất cả chi phí cố định cũng tương tự như quyết định bỏ qua *chi phí chìm*. **Chi phí chìm (sunk cost)** là chi phí đã phát sinh và không thể thu hồi lại được; và bởi vì không thể thay đổi, nên nó sẽ không ảnh hưởng đến bất kỳ quyết định hiện tại nào.

Trên thực tế, trong quyết định sản xuất ngắn hạn, chi phí cố định cũng giống như chi phí chìm: đây là chi phí đã phát sinh và không thể được bù đắp trong ngắn hạn. So sánh này cũng minh họa tại sao chi phí biến đổi thực sự quan trọng trong ngắn hạn: có thể tránh chi phí này bằng cách không sản xuất!

Điều gì sẽ xảy ra nếu giá thị trường bằng đúng với giá ngừng sản xuất, là chi phí biến đổi trung bình tối thiểu? Trong trường hợp này, không có gì khác biệt giữa việc doanh nghiệp sản xuất 30 đơn vị hoặc 0 đơn vị. Như chúng ta sẽ thấy trong ngắn hạn, đây là một điểm quan trọng khi nhìn vào hành vi của một ngành nói chung. Để rõ ràng, chúng ta sẽ giả định rằng doanh nghiệp, mặc dù không có gì khác biệt, sẽ thực sự sản xuất khi giá bằng giá ngừng sản xuất.

Doanh nghiệp ngừng sản xuất trong ngắn hạn khi giá thị trường xuống thấp hơn **giá ngừng sản xuất**, là mức giá bằng với chi phí biến đổi trung bình tối thiểu.

Chi phí chìm là chi phí đã phát sinh và không thể thu hồi lại được. Cần bỏ qua chi phí chìm khi ra các quyết định về các hành động trong tương lai.

Đường cung cá nhân ngắn hạn thể hiện mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận trong ngắn hạn phụ thuộc vào giá như thế nào, với một mức chi phí cố định cụ thể.

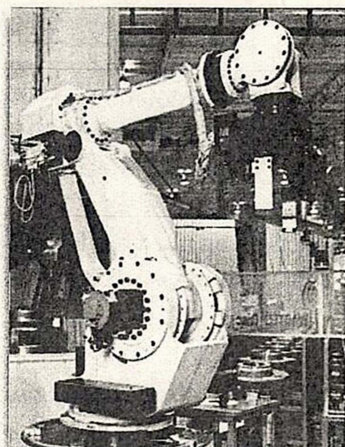
Tổng hợp mọi thứ, bây giờ chúng ta có thể vẽ **đường cung cá nhân ngắn hạn** (short-run individual supply curve) cho trang trại của Noelle, là đường màu đỏ trong Hình 7-4; thể hiện mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận trong ngắn hạn phụ thuộc vào giá như thế nào. Như bạn có thể thấy, đường đồ thị có hai phần. Phần màu đỏ dốc lên bắt đầu từ điểm *A* thể hiện mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận trong ngắn hạn khi giá thị trường bằng hoặc cao hơn giá ngừng sản xuất là 10 USD/cây.

Miễn là giá thị trường bằng hoặc cao hơn giá ngừng sản xuất, Noelle sẽ sản xuất mức sản lượng có chi phí cận biên bằng với giá thị trường. Nghĩa là với giá thị trường bằng hoặc cao hơn giá ngừng sản xuất, đường cung ngắn hạn của doanh nghiệp trùng với đường chi phí cận biên. Nhưng tại một mức giá thị trường bất kỳ thấp hơn chi phí biến đổi trung bình tối thiểu - trong trường hợp này là 10 USD/cây - doanh nghiệp sẽ đóng cửa và sản lượng giảm xuống còn 0 trong ngắn hạn. Điều này tương ứng với đoạn thẳng đứng của đường đồ thị, nằm trên trục tung.

Các doanh nghiệp có thật sự đóng cửa tạm thời mà không phải là ngừng kinh doanh không? Có. Trên thực tế, trong một số doanh nghiệp, việc tạm thời đóng cửa xảy ra theo chu kỳ. Ví dụ phổ biến nhất là các ngành có nhu cầu cao theo mùa, như các công viên giải trí ngoài trời ở những vùng có mùa đông lạnh giá. Các công viên như vậy sẽ phải bán vé giá rất thấp để lôi kéo khách hàng trong những tháng lạnh hơn - giá quá thấp đến mức các chủ sở hữu không bù đắp nổi chi phí biến đổi (chủ yếu là tiền lương và tiền điện). Sự lựa chọn khôn ngoan hơn về kinh tế là đóng cửa cho đến khi thời tiết ấm áp và mang lại đủ khách hàng sẵn sàng trả giá cao hơn.

Thay đổi chi phí cố định

Mặc dù chi phí cố định không thể bị thay đổi trong ngắn hạn, nhưng trong dài hạn, các doanh nghiệp có thể mua thêm hoặc loại bỏ máy móc, công xưởng v.v... Như đã nói trong Chương 6, trong dài hạn, mức chi phí cố định chỉ là vấn đề về lựa chọn. Chúng ta đã thấy rằng một doanh nghiệp sẽ chọn mức chi phí cố định để tối thiểu tổng chi phí trung bình cho mức sản lượng kỳ vọng. Bây giờ chúng ta sẽ tập trung vào một câu hỏi thậm chí còn lớn hơn mà một doanh nghiệp phải đối mặt khi lựa chọn chi phí cố định: liệu có phát sinh *bất kỳ* chi phí cố định nào bằng cách tiếp tục việc kinh doanh hiện tại hay không.



Việc mua bán thiết bị cho phép một doanh nghiệp thay đổi chi phí cố định

Trong dài hạn, một nhà sản xuất luôn có thể loại bỏ chi phí cố định bằng cách bán nhà máy và thiết bị. Tất nhiên, nếu họ làm vậy thì không bao giờ có thể sản xuất – doanh nghiệp đã rút lui khỏi ngành. Ngược lại, một nhà sản xuất tiềm năng có thể tăng thêm chi phí cố định bằng cách mua máy móc và các nguồn lực khác, đưa nó vào sản xuất: đây là trường hợp doanh nghiệp mới gia nhập vào ngành. Trong hầu hết các ngành cạnh tranh hoàn hảo, tên tuổi các nhà sản xuất mặc dù không đổi trong ngắn hạn, nhưng lại có thay đổi trong dài hạn do các doanh nghiệp gia nhập hoặc rút lui khỏi ngành.

Chúng ta hãy xem xét trang trại của Noelle một lần nữa. Để đơn giản hóa phân tích, chúng ta sẽ bỏ qua vấn đề lựa chọn giữa một số mức chi phí cố định có thể có. Thay vào đó, chúng ta sẽ giả định rằng từ bây giờ Noelle chỉ có một lựa chọn về chi phí cố định nếu cô ấy hoạt động, với mức chi phí là 140 USD, là tổng chi phí trung bình tối thiểu, đó là cơ sở cho các tính toán

trong Bảng 7-1, 7-2, và 7-3. (Với giả định này, đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn và đường tổng chi phí trung bình dài hạn của Noelle là một và giống nhau). Ngoài ra, cô ấy có thể chọn chi phí cố định bằng 0 nếu rút lui khỏi ngành.

Giả sử giá thị trường của cây thông luôn thấp hơn 14 USD trong một khoảng thời gian dài. Trong trường hợp đó, Noelle không bao giờ bù đắp được hoàn toàn phần chi phí cố định: doanh nghiệp của cô sẽ thua lỗ liên tục. Sau đó, trong dài hạn, cô ấy có thể làm tốt hơn bằng cách đóng cửa doanh nghiệp và rút lui khỏi ngành. Nói cách khác, *trong dài hạn*, các doanh nghiệp sẽ rút lui khỏi một ngành nếu giá thị trường luôn thấp hơn mức giá hòa vốn – là tổng chi phí trung bình tối thiểu của họ.

Ngược lại, giả sử giá cây thông Giáng sinh luôn cao hơn mức giá hòa vốn 14 USD, trong một khoảng thời gian dài. Vì trang trại luôn có lợi nhuận, nên Noelle sẽ vẫn còn trong ngành và tiếp tục sản xuất.

Nhưng mọi thứ sẽ không dừng lại ở đó. Ngành cây thông Giáng sinh đáp ứng tiêu chí *tự do gia nhập thị trường (free entry)*: có nhiều nhà sản xuất tiềm năng, vì rất dễ có được các yếu tố đầu vào cần thiết. Các đường chi phí của những nhà sản xuất tiềm năng này có thể tương tự như các đường chi phí của Noelle, vì công nghệ mà họ sử dụng có thể rất giống với công nghệ mà Noelle sử dụng. Nếu giá đủ cao để tạo ra lợi nhuận cho các nhà sản xuất hiện tại, nó cũng sẽ thu hút một số nhà sản xuất tiềm năng tham gia vào ngành. Vì vậy, *trong dài hạn*, giá vượt quá 14 USD sẽ dẫn đến sự gia nhập: các nhà sản xuất mới sẽ tham gia vào ngành sản xuất cây thông Giáng sinh.

Như chúng ta sẽ thấy sau đây, sự rút lui và gia nhập dẫn đến sự khác biệt quan trọng giữa đường cung ngành trong ngắn hạn và đường cung ngành trong dài hạn.

Tổng kết: Khả năng sinh lợi và điều kiện sản xuất của công ty cạnh tranh hoàn hảo

Trong chương này, chúng ta đã nghiên cứu đường cung của một doanh nghiệp chấp nhận giá và cạnh tranh hoàn hảo xuất phát từ đâu. Mỗi công ty cạnh tranh hoàn hảo đưa ra quyết định sản xuất bằng cách tối đa hóa lợi nhuận, và những quyết định này xác định đường cung. Bảng 7-4 tóm tắt khả năng sinh lợi và các điều kiện sản xuất của một công ty cạnh tranh hoàn hảo. Bảng này cũng liên hệ các điều kiện này với việc gia nhập và rút lui khỏi ngành.

BẢNG 7-4 Tóm tắt khả năng sinh lợi và các điều kiện sản xuất của một công ty cạnh tranh hoàn hảo

Điều kiện về khả năng sinh lợi (*ATC tối thiểu* = điểm hòa vốn)	**Kết quả**
P > *ATC tối thiểu*	Doanh nghiệp có lợi nhuận. Gia nhập ngành trong dài hạn.
P = *ATC tối thiểu*	Doanh nghiệp hòa vốn. Không gia nhập hay rút lui khỏi ngành trong dài hạn.
P < *ATC tối thiểu*	Doanh nghiệp không có lợi nhuận. Rút lui khỏi ngành trong dài hạn.
Điều kiện sản xuất (*AVC tối thiểu* = giá ngừng sản xuất)	**Kết quả**
P > *ATC tối thiểu*	Doanh nghiệp sản xuất trong ngắn hạn. Nếu *P* < *ATC tối thiểu*, doanh nghiệp bù đắp được chi phí biến đổi và một phần chi phí cố định. Nếu *P* > *ATC tối thiểu*, doanh nghiệp có thể bù đắp toàn bộ chi phí biến đổi và chi phí cố định.
P = *ATC tối thiểu*	Không có sự khác biệt cho doanh nghiệp khi sản xuất hoặc không sản xuất trong ngắn hạn. Doanh nghiệp chỉ bù đắp được chi phí biến đổi.
P < *ATC tối thiểu*	Doanh nghiệp đóng cửa trong ngắn hạn. Không thể bù đắp chi phí biến đổi.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Nông dân dịch chuyển tăng đường cung

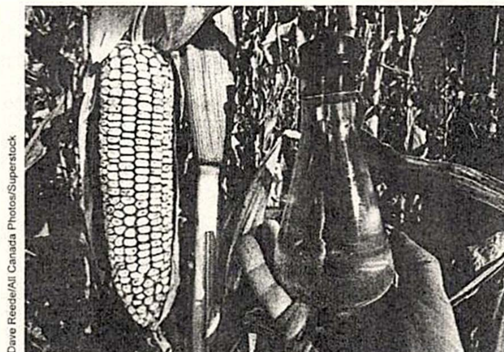
Để giảm nhu cầu tiêu thụ xăng, Quốc hội đã yêu cầu lượng nhiên liệu sinh học - chủ yếu là ethanol từ bắp - trong nguồn cung nhiên liệu của Mỹ phải tăng từ 4 tỷ gallon (năm 2006) lên 14 tỷ gallon (năm 2013). Không có gì phải ngạc nhiên, nhu cầu và giá của bắp tăng vọt: năm 2012, nông dân Mỹ đã nhận được giá trung bình trên một giạ khoảng 7-8 USD, trong khi trước đó giá bắp chưa tới hơn 2 USD vào năm 2005! Là những người tối đa hóa lợi nhuận thông minh, những nông dân này phản ứng bằng cách trồng thêm bắp và trồng ít đi các loại cây khác như bông. Đến năm 2013, nông dân Mỹ đã có 5 năm liên tục gia tăng diện tích trồng bắp.

Nếu điều này nghe có vẻ như một cách chắc chắn để tạo lợi nhuận, thì bạn hãy suy nghĩ lại. Nông dân trồng bắp đã tham gia một canh bạc đáng kể bằng cách trồng thêm bắp khi chi phí của họ tăng lên. Chúng ta hãy xem xét phân bón, là một nguyên liệu đầu vào quan trọng. Trồng bắp cần phải có nhiều phân bón hơn các loại cây trồng khác, và khi có nhiều nông dân trồng bắp hơn thì nhu cầu tăng thêm về phân bón khiến cho giá tăng. Trong năm 2006 và 2007, giá phân bón đã tăng gấp 5 lần so với năm 2005; còn vào năm 2013, giá tăng gấp đôi.

Giá bắp tăng cao cũng làm tăng giá đất nông nghiệp cao đến mức vào năm 2013 đã có một cuộc thảo luận về bong bóng giá đất nông nghiệp. Hãy nhớ rằng ngay cả khi một nông dân sở hữu đất, thì người đó vẫn phải gánh chịu chi phí cơ hội khi tự trồng trọt thay vì cho thuê hoặc bán mảnh đất đó. Trong thập kỷ ngay trước năm 2013, giá trung bình của một mẫu đất nông nghiệp đã tăng gần gấp 4 lần!

Mặc dù phải chịu rủi ro và tăng chi phí, những gì nông dân trồng bắp đã làm rất hợp lý về mặt kinh tế. Bằng cách trồng thêm bắp, mỗi nông dân đều dịch chuyển tăng đường cung cá nhân của mình. Vì đường cung cá nhân là đường chi phí cận biên, nên chi phí của mỗi nông dân cũng tăng lên do nhu cầu sử dụng nhiều nguyên liệu đầu vào hiện nay phải mua với giá cao hơn.

Vậy tinh thần của câu chuyện là người nông dân sẽ tăng diện tích trồng bắp của họ cho đến khi chi phí cận biên của việc sản xuất bắp xấp xỉ bằng giá bắp trên thị trường – đây là điều không có gì ngạc nhiên vì việc sản xuất bắp đáp ứng tất cả các yêu cầu của một ngành cạnh tranh hoàn hảo.



Dave Reede/All Canada Photos/Superstock

Mặc dù nông dân chấp nhận rủi ro bằng cách giảm diện tích gieo trồng các loại cây khác để trồng bắp nhiều hơn, quyết định của họ hoàn toàn hợp lý về mặt kinh tế.

Kiểm tra kiến thức 7-2

1. Vẽ một đồ thị ngắn hạn thể hiện đường tổng chi phí trung bình hình chữ U, đường chi phí biến đổi trung bình hình chữ U và đường chi phí cận biên hình "swoosh". Trên đồ thị đó, hãy thể hiện cho biết phạm vi mức sản lượng và phạm vi giá để các hành động sau là tối ưu.
   a. Doanh nghiệp đóng cửa ngay lập tức.
   b. Doanh nghiệp hoạt động trong ngắn hạn mặc dù phải chịu tổn thất.
   c. Doanh nghiệp hoạt động và tạo ra lợi nhuận.
2. Tiểu bang Maine có ngành đánh bắt tôm hùm rất năng động, họ thu hoạch tôm hùm trong những thàng hè. Trong thời gian còn lại của năm, tôm hùm có thể được thu hoạch từ các nơi khác trên thế giới nhưng với giá cao hơn nhiều. Maine cũng có nhiều "nhà hàng tôm hùm" bên đường, phục vụ các món tôm hùm chỉ mở cửa vào mùa hè. Giải thích lý do tại sao việc các nhà hàng này chỉ hoạt động vào mùa hè là tối ưu.

Đáp án ở cuối sách

- Theo **nguyên tắc phân tích cận biên**, lượng tối ưu của một hoạt động là số lượng mà tại đó **lợi ích cận biên** bằng chi phí cận biên
- Nhà sản xuất chọn mức sản lượng theo **quy tắc mức sản lượng tối ưu**. Đối với một doanh nghiệp chấp nhận giá, **doanh thu cận biên** bằng với giá. Doanh nghiệp chọn mức sản lượng theo **quy tắc mức sản lượng tối ưu của doanh nghiệp chấp nhận giá** $P = MC$
- **Lợi nhuận kinh tế** của một doanh nghiệp bao gồm **chi phí rõ ràng và chi phí tiềm ẩn**. Nó không nhất thiết phải bằng **lợi nhuận kế toán.**
- Một doanh nghiệp có lợi nhuận bất cứ khi nào giá vượt quá **mức giá hòa vốn**, là mức bằng với tổng chi phí trung bình tối thiểu. Nếu thấp hơn mức giá đó thì doanh nghiệp không có lợi nhuận. Doanh nghiệp hóa vốn khi giá bằng với mức giá hóa vốn.
- Giống như **chi phí chìm**, chi phí cố định không liên quan đến quyết định sản xuất ngắn hạn tối ưu của doanh nghiệp. Khi giá vượt quá mức **giá ngừng sản xuất**, là chi phí biến đổi trung bình tối thiểu, doanh nghiệp chấp nhận giá sản xuất mức sản lượng có chi phí cận biên bằng giá. Khi giá thấp hơn giá ngừng sản xuất, doanh nghiệp đóng cửa trong ngắn hạn. Đây là định nghĩa của **đường cung cá nhân trong ngắn hạn**.
- Theo thời gian, chi phí cố định trở nên có liên quan. Nếu giá luôn giảm xuống dưới mức tổng chi phí trung bình tối thiểu, doanh nghiệp sẽ rút lui khỏi ngành. Nếu giá vượt quá tổng chi phí trung bình tối thiểu, doanh nghiệp có lợi nhuận và sẽ ở lại ngành; các doanh nghiệp khác sẽ tham gia vào ngành trong dài hạn.

Đường cung ngành

Tại sao nhu cầu về cây thông Giáng sinh tăng dẫn đến việc giá tăng mạnh lúc đầu nhưng sau đó lại tăng ít hơn trong dài hạn? Câu trả lời nằm ở hành vi của đường cung ngành (industry supply curve) – là mối quan hệ giữa giá và tổng sản lượng của toàn ngành. Đường cung ngành là những gì chúng ta đã đề cập trong các chương trước đây là đường cung hoặc đường cung của thị trường. Nhưng ở đây chúng ta chú ý thêm để phân biệt giữa đường cung cá nhân của một doanh nghiệp duy nhất và đường cung của toàn ngành.

Đường cung ngành phải được phân tích theo những cách khác nhau cho ngắn hạn và dài hạn. Chúng ta hãy bắt đầu với việc phân tích ngắn hạn.

Đường cung ngành trong ngắn hạn

Hãy nhớ lại rằng trong ngắn hạn, số lượng nhà sản xuất trong một ngành là cố định - không có sự gia nhập cũng như rút lui khỏi ngành. Và bạn cũng có thể nhớ lại từ Chương 3 rằng đường cung

Đường cung ngành thể hiện mối quan hệ giữa giá và tổng sản lượng của toàn ngành.

Đường cung ngành trong ngắn hạn thể hiện số lượng mà các nhà sản xuất sẽ cung cấp ở mỗi mức giá, với số lượng nhà sản xuất đã cho.

Điểm cân bằng thị trường trong ngắn hạn: khi lượng cung bằng lượng cầu, với số lượng nhà sản xuất đã cho.

thị trường là tổng theo chiều ngang của các đường cung cá nhân của tất cả các nhà sản xuất – chúng ta tính đường cung thị trường của tất cả nhà cung cấp ở một mức giá bất kỳ. Chúng ta sẽ thực hiện bài tập đó ở đây với giả định rằng tất cả các nhà sản xuất đều giống nhau - một giả thiết giúp cho việc kết luận đặc biệt đơn giản. Vì vậy, chúng ta giả sử rằng có 100 trang trại cây thông Giáng sinh, mỗi trang trại đều có cùng chi phí như trang trại của Noelle.

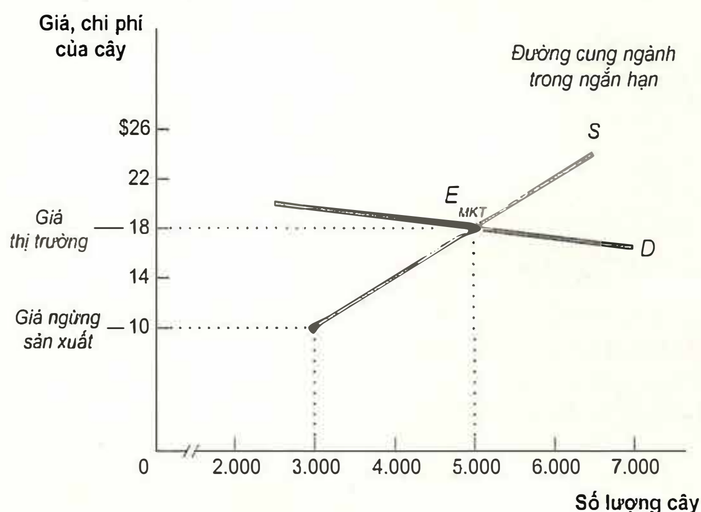
Mỗi trang trại trong số 100 trang trại này sẽ có đường cung ngắn hạn cá nhân giống như trong Hình 7-4. Với mức giá dưới 10 USD, không có trang trại nào sản xuất. Với mức giá từ 10 USD trở lên, mỗi trang trại sẽ sản xuất số lượng có chi phí cận biên bằng với giá thị trường. Như Hình 7-4, điều này sẽ dẫn đến việc mỗi trang trại sản xuất 40 cây nếu giá là 14 USD/cây, sản xuất 50 cây nếu giá là 18 USD... Vì vậy, nếu có 100 trang trại và giá cây thông Giáng sinh là 18 USD/cây, thì cả ngành sẽ sản xuất 5.000 cây, tương ứng với 100 trang trại × 50 cây/trang trại. Kết quả là đường cung ngành trong ngắn hạn (short-run industry supply curve), được thể hiện như đường *S* trong Hình 7-5. Đường đồ thị này thể hiện số lượng mà các nhà sản xuất sẽ cung cấp ở mỗi mức giá, *với số lượng nhà sản xuất đã cho*.

Đường cầu *D* trong Hình 7-5 cắt đường cung ngành trong ngắn hạn tại E_{MKT}, tương ứng với mức giá 18 USD và số lượng 5.000 cây. Điểm E_{MKT} là một **điểm cân bằng thị trường trong ngắn hạn (short-run market equilibrium):** lượng cung bằng lượng cầu, với số lượng nhà sản xuất đã cho. Nhưng trong dài hạn có thể khá khác biệt, vì trong dài hạn, các trang trại có thể gia nhập hoặc rút lui khỏi ngành.

HÌNH 7-5 Điểm cân bằng thị trường trong ngắn hạn

Đường cung ngành trong ngắn hạn *S* là đường cung ngành với số lượng nhà sản xuất đã cho — ở đây là 100 nhà sản xuất. Nó được tạo ra bằng cách cộng các đường cung cá nhân của 100 nhà sản xuất lại với nhau.

Dưới mức giá ngừng sản xuất 10 USD, không có nhà sản xuất nào muốn sản xuất trong ngắn hạn. Trên 10 USD, đường cung ngành ngắn hạn dốc lên, khi mỗi nhà sản xuất đều tăng sản lượng khi giá tăng. Nó cắt đường cầu D tại điểm E_{MKT}, là điểm cân bằng thị trường trong ngắn hạn, tương ứng với giá thị trường là 18 USD và số lượng 5.000 cây thông.



Đường cung ngành dài hạn

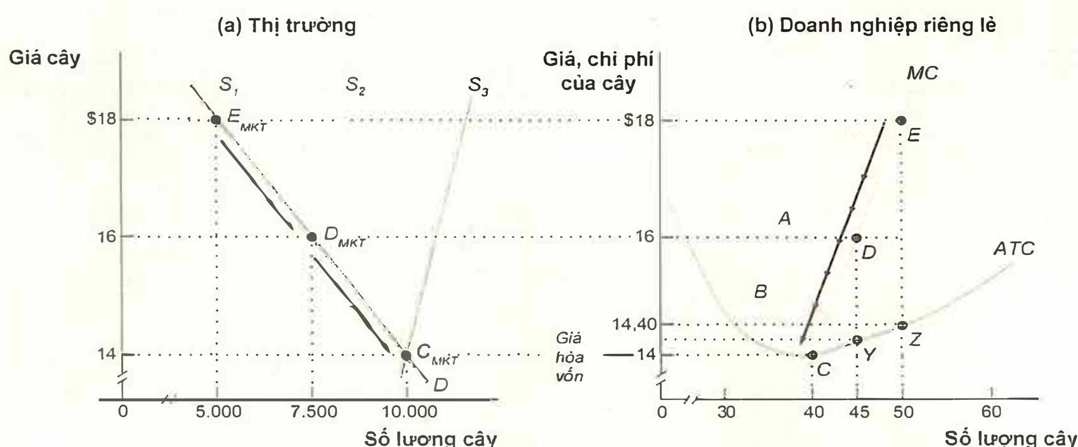
Giả sử rằng ngoài 100 trang trại hiện hoạt động trong ngành cây thông Giáng sinh, còn có nhiều nhà sản xuất tiềm năng khác. Giả sử rằng mỗi nhà sản xuất tiềm năng sẽ có cùng đường chi phí như các nhà sản xuất hiện tại như Noelle nếu họ gia nhập vào ngành.

Khi nào thì các nhà sản xuất mới sẽ gia nhập ngành? Bất cứ khi nào nhà sản xuất hiện tại tạo ra lợi nhuận – nghĩa là bất cứ khi nào giá thị trường cao hơn mức giá hòa vốn là 14 USD/cây, cũng là mức tổng chi phí sản xuất trung bình tối thiểu. Ví dụ, với mức giá 18 USD/cây, các doanh nghiệp mới sẽ gia nhập vào ngành.

Điều gì sẽ xảy ra khi có thêm các nhà sản xuất gia nhập ngành? Rõ ràng là lượng cung tại một mức giá bất kỳ sẽ tăng. Đường cung ngắn hạn của ngành sẽ dịch chuyển sang bên phải. Đến lượt điều này sẽ làm thay đổi trạng thái cân bằng thị trường và dẫn đến giá thị trường thấp hơn. Các doanh nghiệp hiện tại sẽ phản ứng với giá thị trường thấp hơn bằng cách giảm sản lượng, nhưng tổng sản lượng ngành sẽ tăng vì trong ngành có nhiều doanh nghiệp hơn.

Hình 7-6 minh họa ảnh hưởng của chuỗi sự kiện này lên một doanh nghiệp hiện có và lên thị trường: đồ thị (a) thể hiện cách thị trường phản ứng với sự gia nhập, đồ thị (b) thể hiện cách một doanh nghiệp hiện tại phản ứng với sự gia nhập. (Lưu ý rằng hai đồ thị này đã được điều chỉnh lại so với hình 7-4 và 7-5 để minh họa tốt hơn cho việc lợi nhuận thay đổi như thế nào khi phản ứng với giá). Trong đồ thị (a), S_1 là đường cung ngành ngắn hạn ban đầu, với tổng số 100 nhà sản xuất. Trạng thái cân bằng thị trường ngắn hạn ban đầu là tại E_{MKT}, với mức giá thị trường cân bằng là 18 USD và số lượng 5.000 cây. Tại mức giá này, các nhà sản xuất hiện tại có lợi nhuận, được phản ánh trong đồ thị (b): một doanh nghiệp hiện tại tạo ra tổng lợi nhuận được biểu thị bằng hình chữ nhật được đánh dấu A, khi giá thị trường là 18 USD.

HÌNH 7-6 Điểm cân bằng thị trường trong dài hạn



Điểm E_{MKT} của đồ thị (a) thể hiện trạng thái cân bằng ngắn hạn ban đầu của thị trường.

Mỗi nhà sản xuất trong số 100 nhà sản xuất hiện tại đều tạo ra lợi nhuận kinh tế, được minh họa trong đồ thị (b) bằng hình chữ nhật được đánh dấu là A, lợi nhuận của một doanh nghiệp hiện tại trong ngành. Lợi nhuận này tạo động lực cho các nhà sản xuất bổ sung gia nhập thị trường, làm dịch chuyển đường cung ngành ngắn hạn ra ngoài từ S_1 sang S_2 trong đồ thị (a), dẫn đến một trạng thái cân bằng trong ngắn hạn mới tại điểm D_{MKT}, với giá thị trường thấp hơn là 16 USD và sản lượng ngành cao hơn. Các doanh nghiệp hiện tại giảm sản lượng và lợi nhuận xuống khu vực được thể hiện bởi hình chữ nhật được đánh dấu B trong đồ thị (b).

Sự gia nhập ngành tiếp tục làm dịch chuyển đường cung ngành trong ngắn hạn ra ngoài, khi giá giảm và sản lượng ngành tăng một lần nữa. Sự gia nhập của các doanh nghiệp mới chấm dứt tại điểm C_{MKT} trên đường cung S_3 trong đồ thị (a). Tại đây, giá thị trường bằng với giá hòa vốn; các nhà sản xuất hiện tại tạo ra lợi nhuận kinh tế bằng 0, và họ không có động lực gia nhập hoặc rút lui.

Vì vậy C_{MKT} cũng là một trạng thái cân bằng thị trường trong dài hạn.

Tương ứng với đường cung này là một trạng thái cân bằng thị trường ngắn hạn mới được đánh dấu là D_{MKT}, với giá thị trường là 16 USD và số lượng 7.500 cây. Với mức giá 16 USD, mỗi doanh nghiệp sản xuất 45 cây, để sản lượng ngành là 167 × 45 = 7.500 cây (làm tròn).

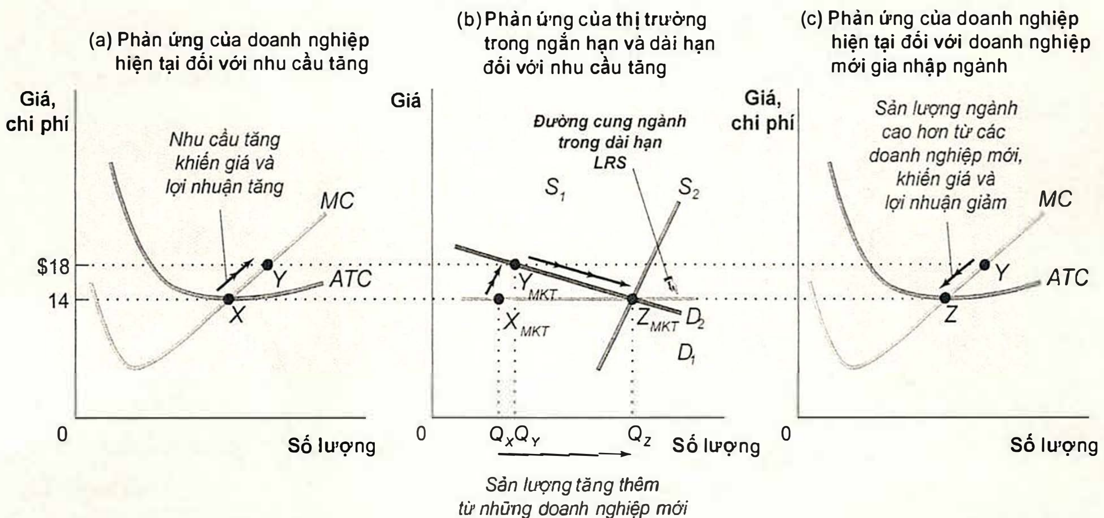
Từ đồ thị (b) bạn có thể thấy tác động của 67 nhà sản xuất mới lên một doanh nghiệp cũ trong ngành: giá giảm khiến doanh nghiệp giảm sản lượng, và lợi nhuận giảm xuống còn khu vực được đại diện bởi hình chữ nhật được đánh dấu B.

Một thị trường đạt **điểm cân bằng thị trường dài hạn** khi lượng cung bằng với lượng cầu, và có đủ thời gian cho các nhà sản xuất gia nhập hoặc rút lui khỏi ngành đó.

Mặc dù giảm, lợi nhuận của các doanh nghiệp cũ tại D_{MKT} có nghĩa là việc gia nhập ngành vẫn sẽ tiếp tục và số lượng các doanh nghiệp sẽ tiếp tục tăng. Nếu số lượng nhà sản xuất tăng lên 250, đường cung ngành trong ngắn hạn sẽ dịch chuyển ra ngoài một lần nữa sang vị trí S_3, và trạng thái cân bằng thị trường là ở C_{MKT}, với lượng cung và cầu 10.000 cây và giá thị trường là 14 USD/cây.

Tương tự E_{MKT} và D_{MKT}, C_{MKT} là trạng thái cân bằng ngắn hạn. Nhưng nó còn đóng vai trò khác. Vì mức giá 14 USD là giá hòa vốn của mỗi doanh nghiệp, nên một nhà sản xuất hiện tại có lợi nhuận kinh tế là 0 – họ không lời cũng không lỗ, và chỉ tận dụng được chi phí cơ hội của các tài nguyên được sử dụng trong sản xuất khi sản xuất mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận là 40 cây. Ở mức giá này, các nhà sản xuất tiềm năng cũng không có động lực gia nhập và các nhà sản xuất hiện tại cũng không có động lực rút lui khỏi ngành. Vì vậy, C_{MKT} tương ứng với một điểm cân bằng thị trường **trong dài hạn (long-run market equilibrium)** - một tình huống trong đó lượng cung bằng với lượng cầu khi có đủ thời gian cho các nhà sản xuất gia nhập hoặc rút lui khỏi ngành. Trong trạng thái cân bằng thị trường dài hạn, tất cả các nhà sản xuất hiện tại và tiềm năng đã hoàn toàn điều chỉnh theo các lựa chọn dài hạn tối ưu của họ; kết quả là không có nhà sản xuất nào có động lực để gia nhập hoặc rút lui khỏi ngành.

HÌNH 7-7 **Tác động của việc tăng nhu cầu trong ngắn hạn và dài hạn**



Đồ thị (b) cho thấy cách điều chỉnh của ngành trong ngắn hạn và dài hạn đối với nhu cầu tăng; đồ thị (a) và (c) thể hiện những điều chỉnh tương ứng của một doanh nghiệp hiện tại. Ban đầu thị trường là điểm X_{MKT} trong đồ thị (b), trạng thái cân bằng trong ngắn hạn và dài hạn tại mức giá 14 USD và sản lượng ngành Q_X. Một doanh nghiệp hiện tại tạo ra lợi nhuận kinh tế bằng 0, hoạt động tại điểm X trong đồ thị (a) với tổng chi phí trung bình tối thiểu.

Nhu cầu tăng khi D_1 dịch chuyển sang phải đến D_2 trong đồ thị (b), làm giá thị trường tăng lên 18 USD. Các doanh nghiệp hiện tại tăng sản lượng, và sản lượng ngành di chuyển dọc theo đường cung ngành trong ngắn hạn S_1 đến một trạng thái cân bằng ngắn hạn tại Y_{MKT}. Tương ứng, doanh nghiệp hiện tại trong đồ thị (a) di chuyển từ điểm X đến điểm Y. Nhưng ở mức giá 18 USD, các doanh nghiệp hiện tại có lợi nhuận. Như thể hiện trong đồ thị (b), trong dài hạn sẽ có những doanh nghiệp mới gia nhập và đường cung ngành trong ngắn hạn sẽ dịch chuyển sang phải, từ S_1 sang S_2. Có một trạng thái cân bằng mới tại điểm Z_{MKT}, với mức giá thấp hơn là 14 USD và sản lượng ngành cao hơn là Q_Z.

Doanh nghiệp hiện tại phản ứng bằng cách chuyển từ Y sang Z trong đồ thị (c), quay trở lại mức sản lượng ban đầu và lợi nhuận kinh tế bằng 0. Việc sản xuất bởi các doanh nghiệp mới tạo ra phần tổng tăng trưởng của sản lượng ngành, Q_Z - Q_X. Giống như X_{MKT}, Z_{MKT} cũng là một trạng thái cân bằng ngắn hạn và dài hạn: với việc các doanh nghiệp hiện có lợi nhuận kinh tế bằng 0, không có động lực cho bất kỳ doanh nghiệp nào tham gia hoặc rút lui khỏi ngành. Đường nằm ngang *LRS* đi qua hai điểm X_{MKT} và Z_{MKT} là đường cung ngành trong dài hạn: tại mức giá hòa vốn 14SD, nhà sản xuất sẽ sản xuất một số lượng bất kỳ mà người tiêu dùng có yêu cầu trong dài hạn.

Để khám phá thêm tầm quan trọng của sự khác biệt giữa trạng thái cân bằng ngắn hạn và dài hạn, chúng ta hãy xem xét ảnh hưởng của việc gia tăng nhu cầu đối với một ngành tự do gia nhập, ban đầu đang ở trạng thái cân bằng dài hạn. Đồ thị (b) trong Hình 7-7 thể hiện sự điều chỉnh

của thị trường; đồ thị (a) và (c) thể hiện một doanh nghiệp riêng lẻ hiện tại hoạt động như thế nào trong suốt quá trình này.

Đường cung ngành dài hạn thể hiện lượng cung của một ngành phản ứng như thế nào với giá, nếu các nhà sản xuất có đủ thời gian để gia nhập hoặc rút lui khỏi ngành.

Trong đồ thị (b) của Hình 7-7, D_1 là đường cầu ban đầu và S_1 là đường cung ngành trong ngắn hạn ban đầu. Giao điểm của chúng tại điểm X_{MKT} là trạng thái cân bằng trong cả ngắn hạn và dài hạn, vì mức giá cân bằng 14 USD dẫn đến lợi nhuận kinh tế bằng 0; do đó không có gia nhập hoặc rút lui khỏi ngành. Nó tương ứng với điểm X trong đồ thị (a), khi đó một doanh nghiệp riêng lẻ hiện tại đang hoạt động ở điểm tối thiểu của đường tổng chi phí trung bình.

Bây giờ giả sử rằng đường cầu vì một lý do gì đó dịch chuyển sang D_2. Như được thể hiện trong đồ thị (b), trong ngắn hạn, sản lượng ngành di chuyển dọc theo đường cung ngành trong ngắn hạn S_1 đến trạng thái cân bằng thị trường ngắn hạn mới tại Y_{MKT}, giao điểm của S_1 và D_2. Giá thị trường tăng lên 18 USD/cây và sản lượng ngành tăng từ Q_X lên Q_Y. Điều này tương ứng với chuyển động của doanh nghiệp hiện tại từ X sang Y trong đồ thị (a), khi họ gia tăng sản lượng để đáp ứng với sự gia tăng của giá thị trường.

Nhưng chúng ta biết rằng Y_{MKT} không phải là trạng thái cân bằng dài hạn, vì 18 USD cao hơn tổng chi phí trung bình tối thiểu, vì vậy các nhà sản xuất hiện tại đang tạo ra lợi nhuận kinh tế. Điều này sẽ khiến các doanh nghiệp khác tham gia vào ngành.

Qua thời gian, việc gia nhập sẽ làm dịch chuyển đường cung ngành trong ngắn hạn sang bên phải. Trong dài hạn, đường cung ngành trong ngắn hạn sẽ dịch chuyển sang S_2 và trạng thái cân bằng sẽ ở mức Z_{MKT} - với giá giảm xuống còn 14 USD/cây và sản lượng ngành tăng trở lại từ Q_Y lên Q_Z. Giống như X_{MKT} trước khi tăng nhu cầu, Z_{MKT} là trạng thái cân bằng của thị trường trong cả ngắn hạn và dài hạn.

Ảnh hưởng của việc gia nhập lên một doanh nghiệp hiện tại được minh họa trong đồ thị (c), trong sự di chuyển từ Y đến Z dọc theo đường cung cá nhân của doanh nghiệp. Doanh nghiệp này giảm sản lượng để đáp ứng sự sụt giảm của giá thị trường, cuối cùng quay trở lại với sản lượng ban đầu của nó, tương ứng với điểm tối thiểu của đường tổng chi phí trung bình. Trên thực tế, mọi doanh nghiệp hiện đang hoạt động trong ngành – gồm tập hợp các doanh nghiệp cũ và các doanh nghiệp mới gia nhập - sẽ hoạt động tại điểm tối thiểu của đường tổng chi phí trung bình, tức là điểm Z. Điều này có nghĩa là toàn bộ phần tăng của sản lượng ngành từ Q_X đến Q_Z xuất phát từ phần sản xuất của các doanh nghiệp mới tham gia vào ngành!

Đường *LRS* đi qua X_{MKT} và Z_{MKT} trong đồ thị (b) là **đường cung ngành dài hạn (long-run industry supply curve),** thể hiện lượng cung của một ngành phản ứng như thế nào với giá, nếu các nhà sản xuất có đủ thời gian để gia nhập hoặc rút lui khỏi ngành.

Trong trường hợp đặc biệt này, đường cung ngành trong dài hạn nằm ngang ở mức 14 USD. Nói cách khác, lượng cung ngành *co giãn hoàn hảo* trong dài hạn: khi có thời gian để gia nhập hoặc rút lui, các nhà sản xuất sẽ cung cấp một số lượng bất kỳ mà người tiêu dùng yêu cầu với mức giá 14 USD. Nguồn cung dài hạn co giãn hoàn hảo thực sự là một giả định tốt cho nhiều ngành. Trong trường hợp này, chúng ta giả định rằng *chi phí trong toàn ngành là như nhau*: mỗi doanh nghiệp, bất kể hiện có trong ngành hay mới gia nhập, đều phải đối mặt với cùng một cấu trúc chi phí (nghĩa là họ có đường chi phí giống nhau). Các ngành đáp ứng điều kiện này là các ngành trong đó có nguồn cung cấp nguyên liệu đầu vào co giãn hoàn hảo – là các ngành như nông nghiệp hoặc làm bánh.

Tuy nhiên, trong các ngành khác, thậm chí đường cung ngành dài hạn cũng có hướng dốc lên. Lý do thông thường là vì các nhà sản xuất phải sử dụng một số nguyên liệu đầu vào có nguồn cung hạn chế (nghĩa là nguồn cung ít co giãn). Khi ngành mở rộng, giá của nguyên liệu

đầu vào đó được đẩy lên. Do đó, những doanh nghiệp mới gia nhập sẽ nhận thấy rằng họ có cơ cấu chi phí cao hơn so với những doanh nghiệp tham gia ngành từ trước. Một ví dụ là các khách sạn nghỉ dưỡng ven biển, họ phải cạnh tranh để có được số lượng có hạn của các khu đất ven biển. Các ngành hoạt động theo kiểu này được cho là *có chi phí tăng dần trên toàn ngành*.

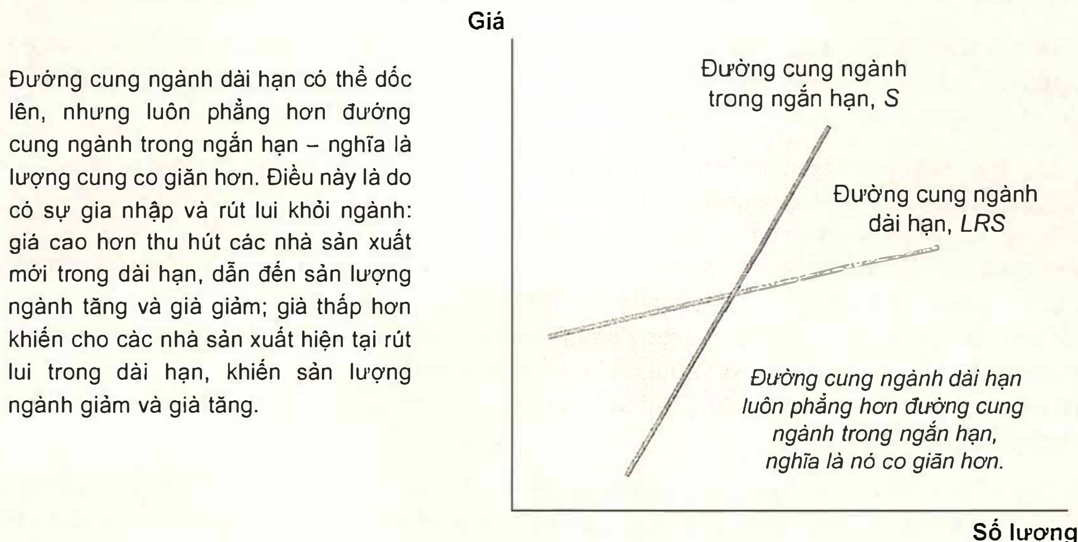
Đường cung ngành dài hạn cũng có thể dốc xuống. Điều này diễn ra khi ngành có lợi nhuận tăng dần theo quy mô, khi đó chi phí trung bình giảm khi sản lượng tăng. Lưu ý chúng ta nói rằng *ngành* có lợi nhuận tăng dần. Tuy nhiên, khi lợi nhuận tăng dần áp dụng ở cấp độ của từng doanh nghiệp, thì thường cuối cùng ngành sẽ bị chi phối bởi một số ít doanh nghiệp (ngành có độc quyền nhóm) hoặc một doanh nghiệp riêng lẻ (ngành độc quyền).

Trong một số trường hợp, lợi thế của quy mô lớn đối với toàn bộ ngành tích luỹ cho tất cả các doanh nghiệp trong ngành đó. Ví dụ, chi phí của các công nghệ mới như tấm pin năng lượng mặt trời có xu hướng giảm khi ngành phát triển vì sự tăng trưởng dẫn đến kiến thức được cải thiện, có một lượng nhân công lớn hơn với các kỹ năng phù hợp, v.v...

Cho dù đường cung ngành dài hạn nằm ngang, dốc lên hay thậm chí xuống dốc, độ co giãn của cung theo giá trong dài hạn đều cao hơn độ co giãn theo giá trong ngắn hạn, bất cứ khi nào có sự gia nhập hoặc rút lui khỏi thị trường một cách tự do. Như thể hiện trong Hình 7-8, đường cung ngành trong dài hạn luôn phẳng hơn đường cung ngành trong ngắn hạn. Nguyên nhân là do sự gia nhập và rút lui: nhu cầu tăng dẫn đến giá tăng, thu hút sự gia nhập của các nhà sản xuất mới, điều này lại dẫn đến gia tăng sản lượng ngành và cuối cùng làm giá giảm; sau đó nhu cầu giảm khiến giá thấp, khiến các doanh nghiệp hiện tại phải rút lui khỏi thị trường, dẫn đến sản lượng ngành giảm và cuối cùng là giá tăng.

Sự khác biệt giữa đường cung ngành trong ngắn hạn và đường cung ngành dài hạn là rất quan trọng trong thực tế. Chúng ta thường thấy một chuỗi các sự kiện như trong Hình 7-7: lúc đầu nhu cầu tăng dẫn đến giá tăng mạnh, nhưng giá giảm trở lại mức ban đầu một khi các doanh nghiệp mới gia nhập ngành. Hoặc chúng ta thấy chuỗi sự kiện ngược lại: nhu cầu giảm dẫn đến giá giảm trong ngắn hạn, nhưng chúng quay trở lại mức ban đầu khi các nhà sản xuất rút lui khỏi ngành.

HÌNH 7-8 So sánh các đường cung ngành trong ngắn hạn và dài hạn



LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Lại là về lợi nhuận kinh tế!

Một số độc giả có thể tự hỏi tại sao một doanh nghiệp muốn tham gia vào một ngành nếu giá thị trường chỉ cao hơn một chút so với giá hòa vốn. Họ không muốn gia nhập một ngành khác có lợi nhuận cao hơn sao?

Như thường lệ, câu trả lời là ở đây, khi nói về chi phí là nói đến **chi phí cơ hội** – đó là chi phí bao gồm cả lợi nhuận mà doanh nghiệp có thể nhận được bằng cách sử dụng nguồn lực làm việc khác. Do đó, lợi nhuận mà chúng ta tính toán là **lợi nhuận kinh tế**, nếu giá thị trường cao hơn giá hòa vốn, cho dù chỉ cao hơn một ít, thì doanh nghiệp vẫn có được lợi nhuận trong ngành này cao hơn bất kỳ ngành nào khác.

Chi phí sản xuất và hiệu quả tại điểm cân bằng thị trường trong dài hạn

Phân tích của chúng ta dẫn đến 3 kết luận về chi phí sản xuất và hiệu quả tại điểm cân bằng thị trường trong dài hạn của một ngành cạnh tranh hoàn hảo. Những kết quả này sẽ rất quan trọng trong Chương 8, khi bàn về việc một ngành độc quyền làm gia tăng tính kém hiệu quả (inefficiency) như thế nào.

1. Trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo trong trạng thái cân bằng, giá trị của chi phí cận biên của tất cả các doanh nghiệp là như nhau. Đó là vì tất cả các doanh nghiệp sản xuất mức sản lượng có chi phí cận biên bằng với giá thị trường, và với tư cách là những người chấp nhận giá, tất cả các doanh nghiệp phải đối mặt với cùng một mức giá thị trường.

2. Trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo có sự tự do gia nhập và rút lui, mỗi doanh nghiệp sẽ có lợi nhuận kinh tế bằng 0 tại điểm cân bằng trong dài hạn. Mỗi doanh nghiệp sản xuất mức sản lượng làm tối thiểu hóa tổng chi phí trung bình - tương ứng với điểm *Z* trong đồ thị (c) của Hình 7-7. Vì vậy, tổng chi phí sản xuất của sản lượng ngành được tối thiểu hóa trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo.

   Trường hợp ngoại lệ là một ngành có chi phí tăng dần trong toàn ngành. Với một mức giá thị trường đủ cao, những người tham gia thị trường sớm có lợi nhuận kinh tế dương, nhưng những người tham gia cuối cùng không làm được điều đó khi giá thị trường giảm. Chi phí được tối thiểu hóa đối với những người tham gia ngành cuối cùng, khi ngành đạt được trạng thái cân bằng dài hạn, nhưng với những người tham gia sớm thì không nhất thiết đạt được như vậy.

3. Điểm cân bằng thị trường trong dài hạn của một ngành cạnh tranh hoàn hảo là hiệu quả: không có giao dịch đôi bên cùng có lợi nào bị bỏ qua. Để hiểu điều này, chúng ta hãy nhớ lại một yêu cầu cơ bản về tính hiệu quả: tất cả người tiêu dùng sẵn sàng trả số tiền bằng hoặc nhiều hơn chi phí của người bán đều thực sự mua được hàng hóa. Chúng ta cũng biết rằng khi thị trường hiệu quả (ngoại trừ trong những điều kiện nhất định), giá thị trường sẽ kết hợp tất cả người tiêu dùng sẵn sàng trả số tiền bằng hoặc nhiều hơn giá thị trường với tất cả người bán có chi phí sản xuất hàng hóa thấp hơn hoặc bằng giá thị trường.

Như vậy, tại điểm cân bằng trong dài hạn của một ngành cạnh tranh hoàn hảo, việc sản xuất là có hiệu quả *(production is efficient)*: chi phí được giảm thiểu và không lãng phí nguồn lực. Ngoài ra, việc phân bổ hàng hóa cho người tiêu dùng cũng hiệu quả: mọi người tiêu dùng sẵn sàng trả chi phí sản xuất một đơn vị hàng hóa đều sẽ mua được hàng hóa đó. Thật vậy, không có giao dịch đôi bên cùng có lợi nào bị bỏ qua. Hơn nữa, tình trạng này có xu hướng duy trì theo thời gian khi môi trường thay đổi: sức ép cạnh tranh khiến các nhà sản xuất phải thay đổi, theo kỳ vọng của người tiêu dùng và theo những thay đổi về công nghệ.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Rượu vang, từ thừa mứa đến thiếu hụt

Nếu bạn là một nhà sản xuất rượu vang vẫn hoạt động trong năm 2012, bạn có thể thở phào nhẹ nhõm. Tại sao? Vì đó là thời điểm khi thị trường rượu vang toàn cầu đi từ thừa mứa đến thiếu hụt. Đây là một sự thay đổi lớn từ năm 2004 đến năm 2010, khi ngành rượu vang đối mặt với việc cung cấp sản phẩm quá mức và giá giảm, do một loạt các vụ thu hoạch lớn trên toàn cầu và sau đó là nhu cầu giảm do khủng hoảng kinh tế năm 2008. Sau nhiều năm thua lỗ, nhiều nhà sản xuất rượu vang cuối cùng đã quyết định rút lui khỏi ngành.

Năm 2012, năng lực sản xuất rượu vang giảm đáng kể ở châu Âu, Nam Mỹ, châu Phi và Úc. Lượng hàng tồn kho ở mức thấp nhất trong hơn một thập kỷ. Hơn nữa, năm 2012 là một năm thời tiết xấu cho các nhà sản xuất rượu vang. Và cùng năm đó, lượng tiêu thụ rượu vang của Mỹ bắt đầu tăng trở lại, trong khi tiêu thụ rượu vang của Trung Quốc tăng mạnh, gấp 4 lần so với 5 năm trước đó. Vì vậy, kết hợp các yếu tố năng lực sản xuất giảm đáng kể, nguồn cung giảm do thời tiết, và nhu cầu tăng – tất nhiên sẽ xuất hiện sự thiếu hụt rượu vang.



Thinkstock/Getty Images

Tình trạng thiếu hụt rượu có thể sẽ sớm trở thành thừa thãi vì nông dân sẽ đáp lại sự thiếu hụt bằng cách trồng thêm nho.

Nhưng như phân tích ngành đã ghi nhận, nhiều nhà sản xuất rượu đang ăn mừng. Việc thiếu hụt sản phẩm ở các nơi khác trên thế giới và nhu cầu tăng ở Trung Quốc đã mở ra nhiều cơ hội phát triển. Ted Bessler, CEO của nhà máy rượu Chateau Ste. Michelle (bang Washington), nói "Hiện nay chúng ta có khoảng 50.000 mẫu Anh trong tiểu bang. Tôi có thể thấy trước rằng chúng ta có thể có từ 150.000 mẫu trở lên".

"Hãy giữ chặt ly rượu của bạn - sự thiếu hụt hiện tại có thể biến thành một đợt tràn ngập rượu vang một lần nữa.

- **Đường cung ngành** tương ứng với đường cung của các chương trước. Trong ngắn hạn, khoảng thời gian mà số lượng nhà sản xuất được cố định, **điểm cân bằng thị trường trong ngắn hạn** được thiết lập bởi giao điểm của **đường cung ngành trong ngắn hạn** và đường cầu. Trong dài hạn, là khoảng thời gian mà các nhà sản xuất có thể gia nhập hoặc rút lui khỏi ngành, **điểm cân bằng thị trường trong dài hạn** được thiết lập bởi giao điểm của **đường cung ngành trong dài hạn** và đường cầu. Trong tình trạng cân bằng thị trường dài hạn, không có nhà sản xuất nào có động cơ gia nhập hoặc rút lui khỏi ngành.
- Đường cung ngành trong dài hạn thường nằm ngang, mặc dù nó có thể dốc lên khi một nguyên liệu đầu vào cần thiết bị hạn chế. Nó luôn luôn co giãn hơn so với đường cung ngành trong ngắn hạn.
- Tại điểm cân bằng thị trường trong dài hạn của một ngành cạnh tranh hoàn hảo, mỗi doanh nghiệp sản xuất có cùng chi phí cận biên, bằng với giá thị trường và tổng chi phí sản xuất của mức sản lượng ngành được tối thiểu hóa. Việc này cũng có tính hiệu quả.

Kiểm tra kiến thức 7-3

1. Sự kiện nào sau đây sẽ khiến các doanh nghiệp tham gia vào một ngành? Sự kiện nào sẽ khiến các doanh nghiệp rút lui khỏi ngành? Khi nào sẽ tham gia hoặc rút lui? Giải thích câu trả lời.

   a. Một tiến bộ công nghệ làm giảm chi phí sản xuất cố định của mọi doanh nghiệp trong ngành.

   b. Tiền lương của người lao động trong ngành tăng trong một khoảng thời gian dài.

   c. Sự thay đổi thị hiếu vĩnh viễn của người tiêu dùng làm tăng nhu cầu hàng hóa.

   d. Giá của một nguyên liệu đầu vào quan trọng tăng, do thiếu hụt dài hạn nguyên liệu đó.

2. Giả sử rằng ngành sản xuất trứng cạnh tranh hoàn hảo và đang trong trạng thái cân bằng dài hạn với một đường cung ngành dài hạn co giãn hoàn hảo. Sau đó, sự quan ngại sức khỏe về cholesterol dẫn đến sụt giảm nhu cầu. Hãy xây dựng một hình tương tự như Hình 7-7, thể hiện hành vi của ngành trong ngắn hạn và thể hiện tình trạng cân bằng trong dài hạn được tái lập như thế nào.

Đáp án ở cuối sách

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Có đánh bắt không?

Chợ cá Pike Place ở Seattle nổi tiếng với cá hồi, cá bơn, cua hoàng đế Alaska mới đánh bắt, và lối "biểu diễn" vui mắt của nhân viên chợ cá, khi họ ném cá lên không trung lúc gói hàng và thanh toán.

Số lượng cá Q	Chi phí biến đổi *VC* (USD)	Tổng chi phí *TC* (USD)
30	280	680
40	320	720
50	440	840
60	600	1.000
70	840	1.240
80	1.160	1.560
90	1.560	1.960
100	2.040	2.440

Hãy xem xét các chi phí hàng ngày giả định sau đây cho một trong những nhà cung cấp của chợ, một ngư dân có thuyền đánh bắt chủ yếu cá hồi Chinook. Mỗi ngày bắt đầu với quyết định về việc có ra khơi hay không, với mức giá mà anh ta kỳ vọng nhận được ở chợ cá. Cho dù có ra khơi hay không thì anh ta vẫn phải chịu các chi phí cố định như bến tàu, giấy phép và tiền vay mua thuyền. Ngoài chi phí cố định, anh ta phải chịu một khoản chi phí biến đổi cho mỗi con cá được đưa trở lại cảng. Vì vậy, anh ta cũng phải quyết định đánh bắt bao nhiêu.

Hãy sử dụng bảng sau đây để tính chi phí biến đổi trung bình, tổng chi phí trung bình và chi phí cận biên để tìm giá hòa vốn cho mỗi con cá. Nếu giá thị trường giảm xuống còn 14 USD/con cá, thì trong ngắn hạn, ngư dân sẽ mang bao nhiêu cá ra thị trường?

BƯỚC 1 | Tìm chi phí biến đổi trung bình, tổng chi phí trung bình và chi phí cận biên của một hộp cá.

Chi phí biến đổi trung bình bằng chi phí biến đổi chia cho số lượng (*VC/Q*), tổng chi phí trung bình bằng tổng chi phí chia cho số lượng (*TC/Q*) và chi phí cận biên là phần thay đổi trong tổng chi phí chia cho phần thay đổi về số lượng ($\Delta TC/\Delta Q$). Các chi phí này được tính cho mỗi ô trong bảng sau.

Số lượng cá Q	Chi phí biến đổi VC (USD)	Tổng chi phí TC (USD)	Chi phí cận biên $MC = \Delta TC/\Delta Q$ (USD)	Chi phí biến đổi trung bình $AVC = VC/Q$ (USD)	Tổng chi phí trung bình $ATC = TQ/Q$ (USD)
30	280	680			
			4	9,33	22,67
40	320	720			
			12	8	18
50	440	840			
			16	8,8	16,8
60	600	1.000			
			24	10	16,67
70	840	1.240			
			32	12	17,71
80	1.160	1.560			
			40	14,5	19,5
90	1.560	1.960			
			48	17,33	21,78
100	2.040	2.440			
				20,4	24,4

BƯỚC 2 | Tìm giá hòa vốn cho mỗi con cá.

Để tìm mức giá hòa vốn, chúng ta cần tìm tổng chi phí sản xuất trung bình tối thiểu. Trong bảng, tổng chi phí trung bình tối thiểu xuất hiện ở số lượng 60 con cá. Như vậy, giá hòa vốn là 16,67 USD/con cá.

BƯỚC 3 | Nếu giá thị trường giảm xuống 14 USD/con cá, trong ngắn hạn có bao nhiêu cá được đưa ra thị trường?

Trong trường hợp của doanh nghiệp chấp nhận giá, doanh thu cận biên bằng với giá thị trường. Vì vậy, để tìm số lượng tối ưu, chúng ta cần tìm điểm có $P = MC$. Nếu không có điểm nào trên bảng có $P = MC$, thì ngư dân sẽ sản xuất số lượng lớn nhất có P lớn hơn MC. Trong khoảng số lượng 40 đến 50 con, MC là 12 USD, nhưng từ 50 đến 60 con thì MC là 16 USD. Do đó, số lượng lớn nhất có P vượt quá MC là 50 con cá. Mặc dù giá thấp hơn tổng chi phí trung bình, ngư dân sẽ vẫn đánh bắt vì giá cao hơn chi phí biến đổi trung bình.

TÓM TẮT

1. Trong một **thị trường cạnh tranh hoàn hảo**, tất cả các nhà sản xuất đều là **nhà sản xuất chấp nhận giá** và tất cả người tiêu dùng đều là **người tiêu dùng chấp nhận giá** - không có hành động của ai có thể ảnh hưởng đến giá thị trường. Người tiêu dùng thường là người chấp nhận giá, nhưng người sản xuất thì không. Trong một **ngành cạnh tranh hoàn hảo**, tất cả các nhà sản xuất đều là người chấp nhận giá.
2. Có hai điều kiện cần thiết cho một ngành cạnh tranh hoàn hảo: có nhiều nhà sản xuất, không ai trong số đó có **thị phần** lớn, và ngành sản xuất một **sản phẩm được chuẩn hóa** hoặc **thương phẩm** - hàng hóa mà người tiêu dùng xem là tương đương. Có một điều kiện thứ ba

cũng thường được thỏa mãn: tự do gia nhập và rút lui khỏi ngành.

3. **Lợi ích cận biên** của một hàng hóa hoặc dịch vụ là lợi ích bổ sung xuất phát từ việc sản xuất thêm một đơn vị của hàng hóa hoặc dịch vụ đó. **Nguyên tắc phân tích cận biên** nói rằng số lượng tối ưu của một hoạt động là mức số lượng mà tại đó, lợi ích cận biên bằng chi phí cận biên.

4. Một nhà sản xuất chọn sản lượng theo **quy tắc mức sản lượng tối ưu**: sản xuất số lượng mà tại đó **doanh thu cận biên** bằng chi phí cận biên. Đối với một doanh nghiệp chấp nhận giá, doanh thu cận biên bằng với giá, và **đường doanh thu cận biên** là một đường nằm ngang tại mức giá thị trường. Doanh nghiệp chọn sản lượng theo **quy tắc mức sản lượng tối ưu của doanh nghiệp chấp nhận giá**: sản xuất ra một số lượng mà tại đó giá bằng chi phí cận biên. Tuy nhiên, một doanh nghiệp sản xuất số lượng tối ưu có thể không có lợi nhuận.

5. Các doanh nghiệp nên ra quyết định dựa trên lợi nhuận kinh tế, có tính đến **chi phí rõ ràng** (liên quan đến việc chi tiêu tiền mặt thực tế) cũng như **chi phí tiềm ẩn** (không đòi hỏi phải chi tiền mặt, nhưng được tính bởi lợi ích phải mất đi, theo giá trị tiền tệ). **Lợi nhuận kế toán** thường lớn hơn đáng kể so với lợi nhuận kinh tế vì nó chỉ bao gồm chi phí rõ ràng và khấu hao, không bao gồm chi phí tiềm ẩn.

6. Một doanh nghiệp có lợi nhuận nếu tổng doanh thu vượt quá tổng chi phí, hoặc nếu giá thị trường vượt quá **mức giá hòa vốn** — là tổng chi phí trung bình tối thiểu. Nếu giá thị trường vượt quá mức giá hòa vốn, doanh nghiệp có khả năng sinh lợi; nếu thấp hơn, doanh nghiệp sẽ thua lỗ; nếu bằng nhau, doanh nghiệp sẽ hòa vốn. Khi có lợi nhuận, lợi nhuận trên mỗi đơn vị hàng hóa của doanh nghiệp là $P - ATC$; khi không có lợi nhuận, tổn thất trên mỗi đơn vị hàng hóa là $ATC - P$.

7. Giống như **chi phí chìm**, chi phí cố định không liên quan đến quyết định sản xuất ngắn hạn tối ưu của doanh nghiệp, vốn phụ thuộc vào **giá ngừng sản xuất** và giá thị trường. Giá ngừng sản xuất là chi phí biến đổi trung bình tối thiểu. Khi giá thị trường bằng hoặc lớn hơn giá ngừng sản xuất, doanh nghiệp sản xuất mức sản lượng có chi phí cận biên bằng với giá thị trường. Khi giá thị trường giảm thấp hơn giá ngừng sản xuất, doanh nghiệp ngừng hoạt động trong ngắn hạn. Điều này tạo ra **đường cung cá nhân trong ngắn hạn** của doanh nghiệp.

8. Theo thời gian, chi phí cố định trở nên quan trọng. Nếu giá thị trường thấp hơn tổng chi phí trung bình tối thiểu trong một khoảng thời gian dài, các doanh nghiệp sẽ rút lui khỏi ngành trong dài hạn. Nếu giá thị trường cao hơn, các doanh nghiệp hiện tại có lợi nhuận và các doanh nghiệp mới sẽ gia nhập ngành trong dài hạn.

9. **Đường cung ngành** phụ thuộc vào khoảng thời gian. **Đường cung ngành trong ngắn hạn** là đường cung ngành khi có số lượng doanh nghiệp cố định. **Điểm cân bằng thị trường trong ngắn hạn** được thiết lập bởi giao điểm của đường cung ngành trong ngắn hạn và đường cầu.

10. **Đường cung ngành trong dài hạn** là đường cung ngành khi có đủ thời gian để có sự gia nhập và rút lui khỏi ngành. Tại **điểm cân bằng thị trường trong dài hạn** - được thiết lập bởi giao điểm của đường cung ngành dài hạn và đường cầu - không có nhà sản xuất nào có động cơ để gia nhập hoặc rút lui. Đường cung ngành trong dài hạn thường nằm ngang. Nó có thể dốc lên nếu một nguyên liệu đầu vào có nguồn cung hạn chế, dẫn đến chi phí tăng dần trên toàn ngành. Nó thậm chí có thể dốc xuống, là trường hợp chi phí giảm dần trên toàn ngành. Nhưng nó luôn co giãn hơn so với đường cung ngành trong ngắn hạn.

11. Tại điểm cân bằng thị trường trong dài hạn của một ngành cạnh tranh, việc tối đa hóa lợi nhuận khiến mỗi doanh nghiệp sản xuất với cùng mức chi phí cận biên, bằng với giá thị trường. Việc tự do gia nhập và rút lui có nghĩa là mỗi doanh nghiệp có lợi nhuận kinh tế bằng 0 – họ tạo ra sản lượng tương ứng với tổng chi phí tối thiểu. Vì vậy, tổng chi phí sản xuất của một mức sản lượng của ngành được tối thiểu hóa. Kết quả nhận được có tính hiệu quả vì mỗi người tiêu dùng sẵn sàng trả số tiền lớn hơn hoặc bằng chi phí cận biên đều sẽ mua được hàng hóa.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Nhà sản xuất chấp nhận giá
Người tiêu dùng chấp nhận giá
Thị trường cạnh tranh hoàn hảo
Ngành cạnh tranh hoàn hảo
Thị phần
Sản phẩm được chuẩn hóa
Thương phẩm
Gia nhập và rút lui tự do
Lợi ích cận biên
Nguyên tắc phân tích cận biên
Doanh thu cận biên
Quy tắc mức sản lượng tối ưu
Quy tắc mức sản lượng tối ưu của doanh nghiệp chấp nhận giá
Đường doanh thu cận biên
Lợi nhuận kinh tế
Chi phí rõ ràng
Chi phí tiềm ẩn
Lợi nhuận kế toán
Mức giá hòa vốn
Giá ngừng sản xuất
Chi phí chìm
Đường cung cá nhân trong ngắn hạn
Đường cung ngành
Đường cung ngành trong ngắn hạn
Điểm cân bằng thị trường trong ngắn hạn
Điểm cân bằng thị trường trong dài hạn
Đường cung ngành trong dài hạn

CÂU HỎI

1. Mỗi doanh nghiệp sau đây có phải là nhà sản xuất chấp nhận giá không? Giải thích câu trả lời.
   a. Một quán cà phê cappuccino trong làng đại học, nơi có hàng chục quán cà phê cappuccino tương tự.
   b. Các nhà sản xuất Pepsi-Cola
   c. Một trong số nhiều người bán bí ngòi tại chợ địa phương

2. Mỗi ngành sau đây có phải là ngành cạnh tranh hoàn hảo hay không? Xét về thị phần, độ chuẩn hóa của sản phẩm, và/hoặc việc tự do gia nhập và rút lui, hãy giải thích câu trả lời của bạn.
   a. Aspirin
   b. Các buổi hòa nhạc của ca sĩ Adele
   c. Xe SUV

3. Bob sản xuất phim DVD để bán, yêu cầu phải có một tòa nhà và một máy sao chép phim gốc sang đĩa DVD. Bob thuê một tòa nhà với giá 30.000 USD mỗi tháng và thuê một chiếc máy với giá 20.000 USD một tháng. Đó là các chi phí cố định của anh ta. Chi phí biến đổi hàng tháng được cho trong bảng sau đây.
   a. Tính chi phí biến đổi trung bình, tổng chi phí trung bình và chi phí cận biên cho mỗi mức sản lượng của Bob.
   b. Ngành có sự gia nhập tự do, và bất kỳ ai gia nhập cũng sẽ có cùng chi phí như Bob. Giả sử giá DVD hiện tại là 25 USD. Lợi nhuận của Bob là bao nhiêu? Đây có phải là trạng thái cân bằng trong dài hạn không? Nếu không phải, vậy giá của đĩa phim DVD trong dài hạn là bao nhiêu?

Số lượng DVD	*VC* (USD)
0	0
1.000	5.000
2.000	8.000
3.000	9.000
4.000	14.000
5.000	20.000
6.000	33.000
7.000	49.000
8.000	72.000
9.000	99.000
10.000	150.000

4. Hãy xem xét doanh nghiệp DVD của Bob được mô tả trong Câu hỏi 3. Giả sử rằng ngành sản xuất DVD là một ngành cạnh tranh hoàn hảo. Đối với mỗi câu hỏi sau đây, hãy giải thích câu trả lời của bạn.
   a. Giá hòa vốn của Bob là bao nhiêu? Giá ngừng sản xuất là bao nhiêu?

b. Giả sử giá một đĩa DVD là 2 USD. Bob nên làm gì trong ngắn hạn?

c. Giả sử giá một đĩa DVD là 7 USD. Số lượng DVD tối đa hóa lợi nhuận mà Bob nên sản xuất là bao nhiêu? Tổng lợi nhuận của anh ta là bao nhiêu? Anh ta sẽ sản xuất hay đóng cửa trong ngắn hạn? Anh ta sẽ ở lại trong ngành hay rút lui trong dài hạn?

d. Thay vào đó, giả sử giá của DVD là 20 USD. Bây giờ số lượng DVD tối đa hóa lợi nhuận mà Bob sẽ sản xuất là bao nhiêu? Tổng lợi nhuận của anh ta là bao nhiêu? Anh ta sẽ sản xuất hay đóng cửa trong ngắn hạn? Anh ta sẽ ở lại trong ngành hay rút lui trong dài hạn?

5. Hãy xem xét lại doanh nghiệp DVD của Bob được mô tả trong Câu hỏi 3.

a. Vẽ đường chi phí cận biên của Bob.

b. Trong phạm vi giá nào thì Bob sẽ không sản xuất trong ngắn hạn?

c. Vẽ đường cung cá nhân của Bob. Trong đồ thị, hãy thể hiện phạm vi giá từ 0 USD đến 60 USD với mức gia tăng là 10 USD.

6. a. Một doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận phát sinh thiệt hại kinh tế 10.000 USD mỗi năm. Chi phí cố định là 15.000 USD mỗi năm. Doanh nghiệp nên sản xuất hay đóng cửa trong ngắn hạn? Doanh nghiệp nên ở lại trong ngành hay rút lui trong dài hạn?

b. Thay vào đó, giả sử doanh nghiệp này có chi phí cố định là 6.000 USD mỗi năm. Doanh nghiệp nên sản xuất hay đóng cửa trong ngắn hạn? Doanh nghiệp nên ở lại trong ngành hay rút lui trong dài hạn?

7. Nhà hàng sushi đầu tiên mở cửa trong thị trấn. Ban đầu mọi người rất thận trọng về việc ăn những phần cá sống nhỏ, vì trước giờ người dân ở đây vẫn thích ăn những phần thịt nướng lớn! Tuy nhiên, ngay sau đó, một báo cáo sức khỏe có tầm ảnh hưởng cảnh báo người tiêu dùng hạn chế thịt nướng và khuyên người ta nên ăn thêm cá, đặc biệt là cá sống. Nhà hàng sushi trở nên rất nổi tiếng và lợi nhuận tăng.

a. Điều gì sẽ xảy ra với lợi nhuận ngắn hạn của nhà hàng sushi? Điều gì sẽ xảy ra với số lượng nhà hàng sushi trong thị trấn trong dài hạn? Liệu nhà hàng sushi đầu tiên có thể duy trì lợi nhuận ngắn hạn trong dài hạn hay không? Hãy giải thích câu trả lời.

b. Các nhà hàng beefsteak địa phương bị thiệt hại do sự phổ biến của sushi và bắt đầu thua lỗ. Điều gì sẽ xảy ra với số lượng nhà hàng beefsteak trong thị trấn trong dài hạn? Giải thích câu trả lời của bạn.

8. Một công ty cạnh tranh hoàn hảo có tổng chi phí ngắn hạn như sau:

Số lượng	*TC* (USD)
0	5
1	10
2	13
3	18
4	25
5	34
6	45

Nhu cầu thị trường cho sản phẩm của doanh nghiệp được đưa ra theo bảng nhu cầu thị trường như sau:

Giá (USD)	Lượng cầu
12	300
10	500
8	800
6	1.200
4	1.800

a. Tính chi phí cận biên của doanh nghiệp này và với mọi mức sản lượng ngoại trừ 0, hãy tính chi phí biến đổi trung bình và tổng chi phí trung bình.

b. Cả 100 doanh nghiệp trong ngành này đều có chi phí giống như của doanh nghiệp này. Hãy vẽ đường cung ngành trong ngắn hạn. Trong cùng một đồ thị, hãy vẽ đường cầu thị trường.

c. Giá thị trường là bao nhiêu và mỗi doanh nghiệp sẽ có lợi nhuận là bao nhiêu?

9. Người ta vừa phát minh ra một loại vaccine mới chống lại một căn bệnh chết người. Hiện nay mỗi năm có 55 người chết vì căn bệnh này. Vaccine mới sẽ cứu mạng sống, nhưng nó không hoàn toàn an toàn. Một số người được tiêm chủng sẽ chết vì các phản ứng bất lợi. Các hiệu ứng dự kiến của việc tiêm chủng được đưa ra trong bảng kèm theo:

Tỷ lệ dân số được tiêm chủng (%)	Tổng số người chết vì dịch bệnh	Tổng số người chết do tiêm chủng	Lợi ích cận biên của việc tiêm chủng	Chi phí cận biên của việc tiêm chủng	"Lợi nhuận" của việc tiêm chủng
0	55	0			
			-	-	-
10	45	0			
			-	-	-
20	36	1			
			-	-	-
30	28	3			
			-	-	-
40	21	6			
			-	-	-
50	15	10			
			-	-	-
60	10	15			
			-	-	-
70	6	20			
			-	-	-
80	3	25			
			-	-	-
90	1	30			
			-	-	-
100	0	35			

a. Giải thích "lợi ích cận biên" và "chi phí cận biên" ở đây có nghĩa là gì? Tính lợi ích cận biên và chi phí cận biên cho mỗi tỷ lệ tiêm chủng tăng 10%. Viết câu trả lời của bạn vào bảng.

b. Tỷ lệ tiêm chủng là bao nhiêu thì việc này được tối ưu hóa?

c. Giải thích "lợi nhuận" ở đây là gì? Tính lợi nhuận cho tất cả các mức tiêm chủng.

10. Hãy đánh giá từng câu nhận xét sau đây. Nếu nhận xét đúng thì hãy giải thích tại sao; nếu nhận xét sai thì hãy chỉ ra lỗi sai và điều chỉnh.

a. Một doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo nên chọn mức sản lượng có chênh lệch giữa giá thị trường và chi phí cận biên là lớn nhất.

b. Sự gia tăng chi phí cố định làm giảm sản lượng tối đa hóa lợi nhuận được sản xuất trong ngắn hạn.

11. Việc sản xuất các sản phẩm nông nghiệp như lúa mì là một trong số ít ví dụ về một ngành cạnh tranh hoàn hảo. Trong câu hỏi này, chúng ta phân tích kết quả từ một nghiên cứu được Bộ Nông nghiệp Mỹ công bố về sản xuất lúa mì ở Mỹ vào năm 2013.

a. Chi phí biến đổi trung bình trên một mẫu lúa mì là 127 USD/mẫu. Giả sử năng suất là 44 giạ/mẫu, hãy tính chi phí biến đổi trung bình trên mỗi giạ lúa mì.

b. Giá trung bình của lúa mì mà nông dân nhận được vào năm 2013 là 7,58 USD/giạ. Bạn có nghĩ rằng một trang trại trung bình sẽ rút lui khỏi ngành trong ngắn hạn không? Hãy giải thích.

c. Với sản lượng 44 giạ lúa mì/mẫu, tổng chi phí trung bình cho mỗi trang trại là 4,8USD/giạ. Diện tích canh tác lúa mạch đen (một loại lúa mì) ở Mỹ tăng từ 242.000 mẫu năm 2010 lên 306.000 mẫu năm 2013. Hãy sử dụng thông tin về giá cả và chi phí ở đây và trong các phần a và b để giải thích tại sao điều này có thể xảy ra.

d. Sử dụng thông tin trên, bạn nghĩ điều gì sẽ xảy ra đối với việc sản xuất và giá lúa mì sau năm 2013?

12. Bảng dưới đây thể hiện giá giặt ủi một áo sơ mi nam được lấy từ một cuộc khảo sát các tiệm giặt ủi khô ở California.

Tiệm giặt ủi khô	Thành phố	Giá (USD)
A-1 Cleaners	Santa Barbara	1,5
Regal Cleaners	Santa Barbara	1,95
St. Paul Cleaners	Santa Barbara	1,95
Zip Kleen Dry Cleaners	Santa Barbara	1,95

Effie the Tailor	Santa Barbara	2
Magnolia Too	Goleta	2
Master Cleaners	Santa Barbara	2
Santa Barbara Cleaners	Goleta	2
Sunny Cleaners	Santa Barbara	2
Casitas Cleaners	Carpinteria	2,1
Rockwell Cleaners	Carpinteria	2,1
Norvelle Bass Cleaners	Santa Barbara	2,15
Ablitt's Fine Cleaners	Santa Barbara	2,25
California Cleaners	Goleta	2,25
Justo the Tailor	Santa Barbara	2,25
Pressed 4 Time	Goleta	2,5
King's Cleaners	Goleta	2,5

a. Giá giặt ủi một chiếc áo sơ mi trung bình ở Goleta là bao nhiêu? Ở Santa Barbara là bao nhiêu?

b. Vẽ các đường chi phí cận biên và tổng chi phí trung bình điển hình cho California Cleaners ở Goleta, giả sử nó là một công ty cạnh tranh hoàn háo nhưng đang có lợi nhuận trên mỗi chiếc áo sơ mi trong ngắn hạn. Hãy đánh dấu điểm cân bằng trong ngắn hạn và tô đậm phần tương ứng với lợi nhuận của tiệm giặt ủi.

c. Giá sử mức giá cân bằng trong ngắn hạn ở Goleta là 2,25 USD. Hãy vẽ đường cung và đường cầu ngắn hạn điển hình cho thị trường. Hãy đánh dấu điểm cân bằng.

d. Nhận thấy lợi nhuận trong khu vực Goleta, một tiệm giặt khác là Diamond Cleaners đã gia nhập thị trường. Tiệm này tính phí 1,95 USD/áo sơ mi. Mức giá trung bình mới của việc giặt và ủi áo sơ mi ở Goleta là bao nhiêu? Minh họa hiệu ứng của việc gia nhập đối với giá trung bình ở Goleta bằng cách dịch chuyển đường cung ngắn hạn, đường cầu hoặc cá hai.

e. Giá sử California Cleaners hiện nay tính giá trung bình mới và chỉ hòa vốn (có nghĩa là có lợi nhuận kinh tế bằng 0) ở mức giá này. Hãy thể hiện hiệu ứng có thể có của việc gia nhập trên đồ thị của bạn trong phần b.

f. Nếu ngành giặt ủi khô là cạnh tranh hoàn háo, vậy sự khác biệt về giá trung bình giữa Goleta và Santa Barbara có ngụ ý gì về chi phí ở hai khu vực này?

BÀI TẬP

13. Kate's Katering cung cấp các bữa ăn được phục vụ và ngành sán xuất các món ăn được phục vụ có tính cạnh tranh hoàn háo. Máy móc của Kate có giá 100 USD/ngày và là nguyên liệu đầu vào cố định duy nhất. Chi phí biến đổi bao gồm tiền lương trả cho đầu bếp và nguyên liệu thực phẩm. Chi phí biến đổi mỗi ngày liên quan đến các mức sán lượng được đưa ra trong báng kèm theo.

Số lượng bữa ăn	***VC***
0	0
10	200
20	300
30	480
40	700
50	1.000

a. Tính tổng chi phí, chi phí biến đổi trung bình, tổng chi phí trung bình và chi phí cận biên cho mỗi mức sán lượng.

b. Giá và số lượng hòa vốn là bao nhiêu? Giá và số lượng đóng cửa là bao nhiêu?

c. Giá sử Kate có thể bán các bữa ăn được phục vụ với giá 21 USD/bữa ăn. Trong ngắn hạn, Kate sẽ thu được bao nhiêu lợi nhuận? Trong ngắn hạn, cô ấy nên sán xuất hay đóng cửa?

d. Giá sử Kate có thể bán các bữa ăn được phục vụ là 17 USD/bữa ăn. Trong ngắn hạn, Kate sẽ thu được bao nhiêu lợi nhuận? Trong ngắn hạn, cô ấy nên sán xuất hay đóng cửa?

e. Giá sử Kate có thể bán các bữa ăn được phục vụ là 13 USD/bữa ăn. Trong ngắn hạn, Kate sẽ thu được bao nhiêu lợi nhuận? Trong ngắn hạn, cô ấy nên sán xuất hay đóng cửa?

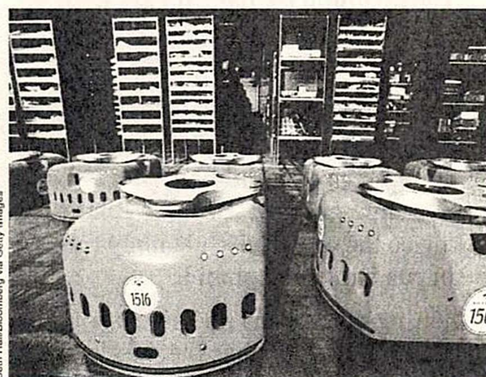
TÌNH HUỐNG KINH DOANH



Robot của Kiva Systems so với con người: Thách thức của việc thực hiện đơn đặt hàng mua sắm ngày lễ

Với những người có xu hướng tri hoãn khi mua sắm ngày lễ, sự trỗi dậy của thương mại điện tử là một hiện tượng được chào đón, với một số nhà bán lẻ cung cấp dịch vụ giao hàng trong ngày cho các đơn đặt hàng vào ngày trước Giáng sinh.

Các nhà bán lẻ thương mại điện tử như Amazon và CrateandBarrel.com nhận thấy doanh số bán hàng của họ tăng gấp 4 lần trong các ngày lễ. Với những tiến bộ trong công nghệ thực hiện đơn đặt hàng giúp khách hàng nhanh chóng nhận được hàng, các nhà bán lẻ thương mại điện tử đã có thể nắm bắt được thị phần doanh số lớn hơn bao giờ hết từ các nhà bán lẻ truyền thống. Doanh số bán hàng ngày lễ tại các trang web thương mại điện tử đã tăng 40% từ năm 2012 đến năm 2015.


Beth Hall/Bloomberg via Getty Images

Tuy nhiên, đằng sau những tiến bộ công nghệ này lại là một cuộc tranh luận gay gắt: con người so với robot. Amazon đã dựa vào một đội ngũ lớn các nhân viên tạm thời trong các kỳ nghỉ lễ trước đây, số nhân viên thường tăng gấp 4 lần và hoạt động 24 giờ một ngày. Ngược lại, CrateandBarrel.com chỉ tăng gấp đôi lực lượng lao động, nhờ vào một lực lượng robot màu cam cho phép mỗi công nhân làm công việc của sáu người.

Nhưng Amazon đã dự định tăng lực lượng lao động robot của họ trong tương lai. Vào năm 2012, Amazon đã mua Kiva Systems, doanh nghiệp hàng đầu về robot thực hiện đơn đặt hàng, với giá 775 triệu USD, với hy vọng điều chỉnh hệ thống của Kiva để phù hợp với kho hàng và nhu cầu thực hiện của Amazon.

Mặc dù nhiều nhà bán lẻ khác – ví dụ như Staples, Gap, Saks Fifth Avenue và Walgreens - cũng sử dụng thiết bị Kiva, việc lắp đặt hệ thống robot có thể tốn kém, đôi khi chi phí lên đến 20 triệu USD. Tuy nhiên, việc thuê nhân cũng rất tốn kém: trong mùa nghỉ lễ 2013, trước khi họ lắp đặt một hệ thống robot quy mô lớn, Amazon đã thuê khoảng 70.000 nhân viên tạm thời tại 94 trung tâm phân phối trên khắp nước Mỹ.

Như một chuyên gia phân tich của ngành đã ghi nhận, một trở ngại đối với việc mua một hệ thống robot đối với nhiều nhà bán lẻ thương mại điện tử là việc đó thường không có ý nghĩa kinh tế: việc mua đủ robot cho thời gian bận rộn nhất trong năm quá mắc tiền, vi chúng sẽ không hoạt động vào những thời điểm khác. Trước khi Amazon mua, Kiva đã thử nghiệm một chương trinh cho thuê robot theo mùa để các nhà bán lẻ có thể thuê đủ robot để xử lý các đơn đặt hàng ngày lễ, giống như Amazon đã từng thuê nhiều nhân công hơn.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Giả sử một doanh nghiệp có thể dùng robot bán hàng, nhưng việc bán hàng cần có thời gian và doanh nghiệp có khả năng nhận được ít hơn số tiền đã trả. Với những yếu tố khác như nhau, hệ thống dựa trên con người hay robot sẽ có chi phí cố định cao hơn? Hệ thống nào có chi phí biến đổi cao hơn? Giải thích.
2. Dự đoán mô hình doanh số bán hàng ngày thường so với doanh số bán hàng ngày lễ sẽ khiến nhà bán lẻ duy trì hệ thống dựa trên con người. Hãy dự đoán mô hinh sẽ khiến nhà bán lẻ chuyển sang hệ thống robot.
3. Chương trinh "cho thuê robot" sẽ ảnh hưởng như thế nào đến câu trả lời của bạn cho Câu hỏi 2? Giải thích.

TÌNH HUỐNG KINH DOANH



Ứng dụng mua sắm, dạo quanh cửa hàng trưng bày và những thách thức mà các nhà bán lẻ truyền thống phải đối mặt

Trong một cửa hàng Best Buy ở Sunnyvale, California, Tri Trang đã tìm thấy món quà hoàn hảo cho bạn gái, là một GPS Garmin trị giá 184,85 USD. Nếu là trước khi các ứng dụng mua sắm trên thiết bị di động xuất hiện, anh ta đã mua ở đó. Giờ đây, thay vào đó, Trang đã lấy điện thoại thông minh ra để so sánh giá. Tìm thấy cùng mặt hàng đó trên Amazon với giá 106,75 USD với giao hàng miễn phí, anh đã mua từ Amazon ngay lập tức.



Đối với các nhà bán lẻ truyền thống như Best Buy, những khách hàng "dạo quanh" – những người kiểm tra hàng hóa tại cửa hàng và sau đó mua hàng trực tuyến — đe dọa sự sống còn của họ. Sự tăng trưởng bùng nổ của các ứng dụng mua sắm (shopping apps) cho phép bạn so sánh giá và mua hàng ngay lập tức (TheFind), cung cấp cho bạn quyền truy cập hàng ngàn phiếu giảm giá (Coupons.com) và nhắc nhở bạn về hàng giảm giá tại các cửa hàng lân cận (SaleSorter), đã đe dọa những nhà bán lẻ truyền thống.

Trước khi có các ứng dụng mua sắm, một nhà bán lẻ truyền thống có thể thu hút khách vào cửa hàng với các đề nghị đặc biệt hấp dẫn và kỳ vọng một cách hợp lý rằng họ sẽ mua các mặt hàng có lợi nhuận cao hơn với sự tư vấn của nhân viên bán hàng. Nhưng thời đó qua rồi! Doanh nghiệp tư vấn Accenture nhận thấy 73% khách hàng có thiết bị di động thích mua sắm bằng điện thoại hơn là nói chuyện với nhân viên bán hàng. Chỉ trong 4 năm từ 2010 đến 2014, việc sử dụng phiếu giảm giá trên điện thoại di động đã tăng gấp 4 lần từ 12,3 triệu lên 53,2 triệu phiếu.

Nhưng các nhà bán lẻ truyền thống không chịu thua! Để chống lại việc khách hàng dạo quanh cửa hàng rồi mua online, Target đã bán những sản phẩm mà nhà sản xuất đã chỉnh sửa chút ít chỉ cho riêng họ. Cũng như các nhà bán lẻ khác, Target đã xây dựng sự hiện diện trực tuyến của mình, tăng số lượng mặt hàng trên trang web của mình lên gấp 4 lần, gửi phiếu giảm giá và nhắc nhở giảm giá đến điện thoại di động của khách hàng và đưa ra phần thưởng cho khách hàng trung thành. Walmart cung cấp dịch vụ giao hàng miễn phí tại cửa hàng cho các đơn đặt hàng trực tuyến để khách hàng có thể tránh phí giao hàng. Và Staples sẽ giảm giá máy in mới cho bạn nếu bạn đổi máy cũ.

Tuy nhiên, các nhà bán lẻ truyền thống biết rằng sự sống còn của họ dựa trên giá cả. Trong khi giá trên trang web của họ có xu hướng thấp hơn giá trong cửa hàng, các nhà bán lẻ này vẫn đang cố gắng để cạnh tranh với những nhà bán hàng trực tuyến như Amazon. Một nghiên cứu gần đây thể hiện giá của Amazon thấp hơn khoảng 9% so với Walmart.com và thấp hơn 14% so với giá của Target.com. Best Buy hiện đang cung cấp dịch vụ điều chỉnh bằng giá trực tuyến cho các khách hàng tốt nhất của mình.

Đây rõ ràng là một cuộc đua để tồn tại. Như một nhà phân tích đã nói, "Chỉ có một vài nhà bán lẻ có thể chơi trò chơi giá thấp nhất. Điều này sẽ đẩy nhanh sự sụp đổ của các nhà bán lẻ không có giá cả cạnh tranh hoặc trưng bày hàng hóa một cách bắt mắt!".

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Từ các bằng chứng trong tình huống, bạn có thể suy luận điều gì về việc thị trường bán lẻ hàng điện tử có đáp ứng các điều kiện về cạnh tranh hoàn hảo trước khi xuất hiện việc mua sắm so sánh giá trên thiết bị di động? Trở ngại quan trọng nhất đối với cạnh tranh là gì?
2. Việc xuất hiện các ứng dụng mua sắm trên thiết bị di động có tác động như thế nào đến sự cạnh tranh trên thị trường bán lẻ hàng điện tử? Tác động lên lợi nhuận của các nhà bán lẻ truyền thống như Best Buy? Nhìn chung, tác động lên thặng dư tiêu dùng của người mua các mặt hàng này là gì?
3. Tại sao một số nhà bán lẻ phản hồi bằng việc yêu cầu nhà sản xuất tạo ra phiên bản sản phẩm độc quyền cho họ? Xu hướng này có khả năng tăng hay giảm?

ĐỘC QUYỀN

CHƯƠNG

8

Nội dung chính:

- Tầm quan trọng của độc quyền, khi một nhà sản xuất độc quyền là nhà sản xuất duy nhất của một loại hàng hóa
- Cách mà một công ty độc quyền xác định sản lượng tối đa hóa lợi nhuận và giá
- Sự khác biệt giữa độc quyền và cạnh tranh hoàn hảo, và ảnh hưởng của sự khác biệt đó đến phúc lợi xã hội
- Các nhà hoạch định chinh sách giải quyết các vấn đề đặt ra bởi độc quyền như thế nào
- Sự phân biệt giá là gì, và tại sao nó lại quá phổ biến khi các nhà sản xuất có quyền lực thị trường



AI CŨNG PHẢI CÓ ĐÁ QUÝ



Corbis

"Bạn có đá quý chưa?"

Một vài năm trước, De Beers, nhà cung cấp kim cương chính của thế giới, đã chạy một quảng cáo kêu gọi cánh đàn ông... mua kim cương cho vợ. Quảng cáo nói rằng "Cô ấy đã kết hôn với anh, dù giàu có hay nghèo khổ. Hãy cho cô ấy thấy cuộc sống đang diễn ra như thế nào".

Quảng cáo có hơi "thô" không? Có. Nhưng, nó có hiệu lực không? Câu trả lời vẫn là có! Đối với nhiều thế hệ, kim cương luôn được xem là một biểu tượng của sự xa xỉ, chúng đáng giá không chỉ vì hình dáng của chúng mà còn vì sự khan hiếm. Kim cương đã được biến thành vật được thần tượng trong bài hát được Marilyn Monroe thể hiện trong bộ phim "Gentlemen Prefer Blondes" (Đàn ông thích phụ nữ tóc vàng), trong đó chúng ta học được rằng kim cương là "người bạn tốt nhất của một cô gái".

Nhưng các nhà địa chất sẽ nói với bạn rằng kim cương không hiếm như vậy. Trên thực tế, theo *Dow Jones-Irwin Guide to Fine Gems and Jewelry*, kim cương "phổ biến hơn bất kỳ loại đá quý có màu nào khác. Chúng chỉ có vẻ hiếm hơn mà thôi..."

Tại sao kim cương *có vẻ hiếm hơn* các loại đá quý khác? Một phần của câu trả lời là do một chiến dịch marketing cực kỳ thông minh. Kim cương có vẻ hiếm hoi chủ yếu là vì De Beers khiến chúng trở nên hiếm hoi: công ty này kiểm soát hầu hết các mỏ kim cương của thế giới và giới hạn lượng cung kim cương trên thị trường.

Trong các chương trước, chúng ta tập trung vào các thị trường cạnh tranh hoàn hảo — thị trường mà các nhà sản xuất là các đối thủ cạnh tranh hoàn hảo *(perfect competitor)*. Nhưng khác với các nhà sản xuất mà chúng ta đã nghiên cứu cho đến nay, De Beers là một công ty độc quyền

(monopolist), tức là nhà sản xuất một hàng hóa duy nhất (hay gần như duy nhất). Các công ty độc quyền hành xử khác với các nhà sản xuất trong các ngành cạnh tranh hoàn hảo: trong khi các đối thủ cạnh tranh hoàn hảo chấp nhận giá bán có sẵn, nhà sản xuất độc quyền biết rằng hành động của họ gây ảnh hưởng đến giá thị trường, do đó họ xét đến điều này khi quyết định mức sản lượng.

Độc quyền *(monopoly)* là một dạng cấu trúc thị trường trong đó các doanh nghiệp có khả năng tăng giá. Độc quyền nhóm *(oligopoly)* và cạnh tranh độc quyền *(monopolistic competition)* là hai dạng cấu trúc thị trường khác, sẽ được chúng tôi trình bày trong chương tiếp theo (Chương 9), trong đó các công ty cũng có thể hành động ảnh hưởng đến giá thị trường. Chúng ta bắt đầu chương này với một cái nhìn tổng quan ngắn gọn về các loại cấu trúc thị trường và một hệ thống phân loại thị trường và ngành theo hai yếu tố. Điều này sẽ giúp chúng ta hiểu rõ hơn về lý do tại sao các nhà sản xuất trong các thị trường này hoạt động khá khác nhau.

Các dạng cấu trúc thị trường

Trong thế giới thực, có một sự phân biệt mơ hồ giữa các thị trường khác nhau. Chúng ta quan sát các mô hình hành vi khác nhau của các nhà sản xuất trên toàn thị trường: ở một số thị trường, các nhà sản xuất cạnh tranh rất lớn; nhưng ở một số thị trường khác, có vẻ như họ phối hợp hành động để tránh cạnh tranh với nhau; và như chúng ta vừa mô tả, một số thị trường là độc quyền, trong đó không có sự cạnh tranh nào cả.

Để phát triển các nguyên tắc và đưa ra dự đoán về thị trường và cách hoạt động của các nhà sản xuất trong các loại thị trường, các nhà kinh tế đưa ra 4 mô hình chính về cấu trúc thị trường *(market structure)*: cạnh tranh hoàn hảo, độc quyền, độc quyền nhóm, và cạnh tranh độc quyền. Hệ thống cấu trúc thị trường này dựa trên 2 yếu tố sau đây:

1. Số lượng các nhà sản xuất trên thị trường (một, ít, hoặc nhiều)
2. Việc hàng hóa được cung cấp là giống hệt nhau hoặc khác biệt

Hàng hóa khác biệt *(differentiated goods)* là những hàng hóa khác nhau nhưng được người tiêu dùng xem là có thể thay thế cho nhau (ví dụ như Coke với Pepsi).

Hình 8-1 cung cấp một bản tóm tắt trực quan đơn giản về các loại cấu trúc thị trường được phân loại theo hai yếu tố.

- Trong độc quyền, một nhà sản xuất duy nhất bán một sản phẩm đơn lẻ, không khác biệt.
- Trong độc quyền nhóm, một vài nhà sản xuất - nhiều hơn một nhưng không phải là một số lượng lớn — bán các sản phẩm có thể giống hệt nhau hoặc khác biệt.
- Trong cạnh tranh độc quyền, có nhiều nhà sản xuất, mỗi người bán một sản phẩm khác biệt (ví dụ như các nhà phát hành sách giáo khoa về kinh tế học).
- Và trong cạnh tranh hoàn hảo, có nhiều nhà sản xuất, mỗi người bán một sản phẩm giống hệt nhau.

Bạn có thể tự hỏi điều gì quyết định số lượng doanh nghiệp trong một thị trường: liệu có một doanh nghiệp (độc quyền), một vài doanh nghiệp (độc quyền nhóm), hoặc nhiều doanh nghiệp (cạnh tranh hoàn hảo và cạnh tranh độc quyền). Chúng ta sẽ không trả lời câu hỏi đó ở đây bởi vì nó sẽ được đề cập chi tiết ở phần sau của chương này và trong Chương 9, phân tích về độc quyền nhóm và cạnh tranh độc quyền.

Chỉ xin lưu ý ngắn gọn rằng: trong dài hạn, việc này phụ thuộc vào việc có các điều kiện khiến cho việc gia nhập của các công ty mới vào thị trường trở nên khó khăn hơn không, ví dụ như kiểm soát các nguồn lực hoặc nguyên liệu đầu vào cần thiết, lợi nhuận tăng dần theo quy mô trong sản xuất, điểm vượt trội về công nghệ, tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng, hoặc các quy định của chính phủ. Khi những điều kiện này hiện diện, các ngành có khuynh hướng độc quyền

hoặc độc quyền nhóm. Trái lại, khi không có những điều kiện này, các ngành có khuynh hướng cạnh tranh hoàn hảo hoặc cạnh tranh độc quyền.

HÌNH 8-1 Các dạng cấu trúc thị trường

Hành vi của một công ty bất kỳ và thị trường mà nó chiếm giữ được phân tích bằng cách sử dụng một trong bốn mô hình cấu trúc thị trường - độc quyền, độc quyền nhóm, cạnh tranh hoàn hảo hoặc cạnh tranh độc quyền.

Hệ thống này để phân loại cấu trúc thị trường dựa trên hai yếu tố: (1) sản phẩm khác biệt hay giống hệt nhau và (2) số lượng nhà sản xuất trong ngành - một, một vài hoặc nhiều.

Có bao nhiêu nhà sản xuất?	Các sản phẩm có khác biệt không? Không	Có
Một	Độc quyền	Không có
Một vài	Độc quyền nhóm	
Nhiều	Cạnh tranh hoàn hảo	Cạnh tranh độc quyền

Bạn cũng có thể thắc mắc tại sao một số thị trường có những sản phẩm khác biệt nhưng những thị trường khác lại có những sản phẩm giống hệt nhau. Câu trả lời là điều đó phụ thuộc vào bản chất của hàng hóa và thị hiếu của người tiêu dùng. Một số hàng hóa - như nước giải khát, sách giáo khoa kinh tế học, ngũ cốc ăn sáng - có thể dễ dàng chế biến thành những loại khác nhau trong mắt và thị hiếu của người tiêu dùng. Các mặt hàng khác - ví dụ như cây búa - khó tạo sự khác biệt hơn.

Mặc dù chương này dành cho độc quyền, các khía cạnh quan trọng của độc quyền cũng có mặt trong độc quyền nhóm và cạnh tranh độc quyền. Trong phần tiếp theo, chúng ta định nghĩa độc quyền và xem xét các điều kiện để có độc quyền. Những điều kiện tương tự, dưới hình thức ít cực đoan hơn, cũng làm phát sinh độc quyền nhóm. Sau đó chúng ta thể hiện một doanh nghiệp độc quyền có thể tăng lợi nhuận bằng cách hạn chế lượng cung cho thị trường như thế nào - hành vi này cũng xảy ra trong độc quyền nhóm và cạnh tranh độc quyền.

Như chúng ta sẽ thấy, loại hành vi này tốt cho nhà sản xuất nhưng có hại cho người tiêu dùng; nó cũng gây ra sự kém hiệu quả. Một chủ đề quan trọng của nghiên cứu sẽ là các phương thức mà chính sách công cố gắng hạn chế thiệt hại. Cuối cùng, chúng ta chuyển sang một trong những tác động đáng ngạc nhiên của độc quyền - một trong những điều rất thường xuyên hiện diện trong độc quyền nhóm và cạnh tranh độc quyền: thực tế là người tiêu dùng khác nhau thường trả giá khác nhau cho cùng một sản phẩm.

Ý nghĩa của độc quyền

Đế chế độc quyền De Beers tại Nam Phi hình thành từ những năm 1880 bởi Cecil Rhodes, một doanh nhân người Anh. Vào năm 1880, các mỏ ở Nam Phi đã thống trị nguồn cung kim cương của thế giới. Tuy nhiên, có nhiều công ty khai thác mỏ, tất cả đều cạnh tranh với nhau. Rhodes đã mua phần lớn các mỏ này và hợp nhất chúng thành một công ty duy nhất. Vào năm 1889 De Beers đã kiểm soát hầu như tất cả việc sản xuất kim cương của thế giới.

Nói cách khác, De Beers đã trở thành một **nhà sản xuất độc quyền (monopolist)**. Một công ty là nhà sản xuất độc quyền nếu đó là nhà cung cấp duy nhất của một hàng hóa mà không có sản phẩm thay thế gần. Khi một công ty là nhà sản xuất độc quyền, thì ngành đó là **ngành độc quyền (monopoly)**.

Nhà sản xuất độc quyền là nhà cung cấp duy nhất của một hàng hóa, mà không có sản phẩm thay thế gần. Một ngành công nghiệp được kiểm soát bởi một nhà sản xuất độc quyền gọi là **ngành độc quyền**.

Độc quyền: Điểm xuất phát đầu tiên của chúng ta, đi từ cạnh tranh hoàn hảo

Như đã thấy trong Chương 7, mô hình cung cầu của một thị trường không có giá trị phổ quát. Đó là một mô hình cạnh tranh hoàn hảo, vốn chỉ là một trong nhiều loại cấu trúc thị trường khác nhau.

Thị trường sẽ mang tính chất cạnh tranh hoàn hảo chỉ khi có nhiều nhà sản xuất, tất cả đều sản xuất hàng hóa giống nhau. Độc quyền là điểm khác biệt xa nhất, xét từ cạnh tranh hoàn hảo.

Trong thực tế, hầu như không tồn tại những đế chế độc quyền thực sự trong nền kinh tế Mỹ hiện đại, một phần là do những trở ngại về pháp lý. Một doanh nhân thời hiện đại cố gắng thâu tóm tất cả các công ty trong một ngành theo cách mà Rhodes đã làm sẽ sớm phải... hầu tòa, bị cáo buộc vi phạm luật *chống độc quyền*, là luật lệ nhằm ngăn chặn sự xuất hiện của các công ty độc quyền. Độc quyền nhóm, một cấu trúc thị trường có một số lượng nhỏ các nhà sản xuất lớn, phổ biến hơn nhiều. Trong thực tế, hầu hết các hàng hóa bạn mua, từ xe hơi đến vé máy bay, đều được cung cấp bởi các công ty độc quyền nhóm.

Các công ty độc quyền làm gì

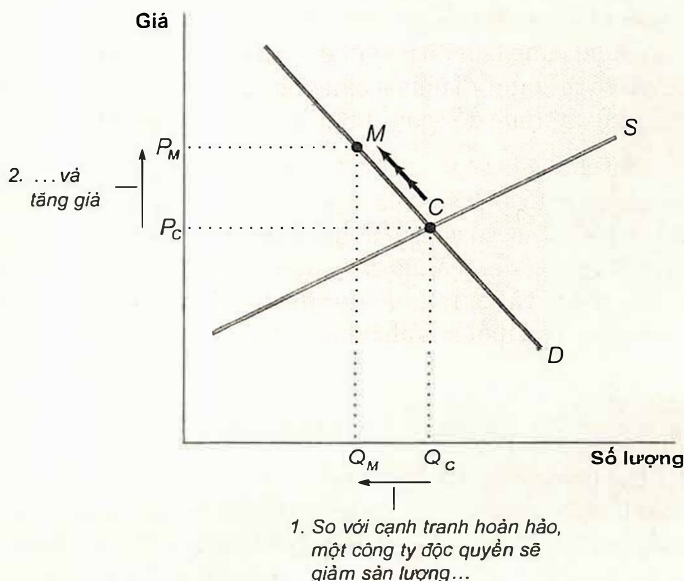
Tại sao Rhodes muốn hợp nhất các nhà sản xuất kim cương Nam Phi thành một công ty? Công ty này đã tạo ra sự khác biệt gì đối với thị trường kim cương thế giới?

Hình 8-2 cung cấp một cái nhìn sơ bộ về tác động của độc quyền. Hình này thể hiện một ngành có đường cung có cạnh tranh hoàn hảo cắt đường cầu tại điểm *C*, dẫn đến giá P_C và sản lượng Q_C.

HÌNH 8-2 Công ty độc quyền làm những gì?

Trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, giá cả và số lượng được xác định bởi cung cầu. Ở đây, trạng thái cân bằng cạnh tranh là tại điểm *C*, với giá là P_C và số lượng Q_C.

Một nhà sản xuất độc quyền sẽ giảm lượng cung xuống Q_M và tăng đường cầu từ *C* đến *M*, tức là nâng giá lên mức P_M.



Giả sử rằng ngành này được hợp nhất thành một công ty độc quyền. Công ty độc quyền *di chuyển đường cầu lên* bằng cách giảm lượng cung đến một điểm như *M*, tại đó có sản lượng sản xuất Q_M thấp hơn, và giá P_M cao hơn so với khi cạnh tranh hoàn hảo.

Khả năng của một công ty độc quyền tăng giá cao hơn mức độ cạnh tranh bằng cách giảm sản lượng được gọi là **quyền lực thị trường (market power),** đây là điểm cốt lõi của độc quyền. Một nông dân trong số 100.000 nông dân trồng lúa mì không có quyền lực thị trường: họ phải bán lúa mì với mức giá thị trường. Tuy nhiên, công ty cấp nước ở địa phương bạn lại có quyền lực thị trường: họ có thể tăng giá mà vẫn giữ được nhiều khách hàng, vì khách hàng đâu có sự lựa chọn nào khác. Nói một cách ngắn gọn, đó là một công ty độc quyền.

Quyền lực thị trường là khả năng tăng giá hàng hóa của một công ty.

Lý do một công ty độc quyền giảm sản lượng và tăng giá so với các ngành cạnh tranh hoàn hảo là để tăng lợi nhuận. Cecil Rhodes đã hợp nhất các nhà sản xuất kim cương thành công ty De Beers vì ông ta nhận ra rằng toàn bộ công ty sẽ đáng giá hơn tổng số các bộ phận của nó - độc quyền sẽ tạo ra nhiều lợi nhuận hơn tổng lợi nhuận của các công ty cạnh tranh riêng lẻ. Như chúng ta đã học, trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, lợi nhuận kinh tế thường biến mất trong dài hạn khi các đối thủ cạnh tranh gia nhập thị trường. Trong độc quyền, lợi nhuận không biến mất - một công ty độc quyền có thể tiếp tục có lợi nhuận kinh tế trong dài hạn.

Trên thực tế, các công ty độc quyền không phải là loại công ty duy nhất có quyền lực thị trường. Các *công ty độc quyền nhóm* cũng có thể có quyền lực thị trường. Trong một số điều kiện nhất định, các công ty độc quyền nhóm cũng có thể nhận được lợi nhuận kinh tế dương trong dài hạn, bằng cách hạn chế sản lượng như những công ty độc quyền.

Nhưng tại sao lợi nhuận không bị mất đi? Điều gì cho phép các công ty trở thành công ty độc quyền?

Tại sao độc quyền tồn tại?

Một công ty độc quyền tạo lợi nhuận sẽ bị người khác chú ý. (Hãy nhớ rằng đây là *lợi nhuận kinh tế*, là doanh thu cao hơn chi phí cơ hội của các nguồn lực của công ty). Nhưng tại sao các công ty khác không nhảy vào hành động, gây ra giảm giá và lợi nhuận trong dài hạn? Để một công ty độc quyền có lợi nhuận tồn tại, phải có cái gì đó khiến cho người khác không thể tham gia vào ngành; đó chính là **rào cản gia nhập (barrier to entry)**. Có 5 loại rào cản gia nhập chính: kiểm soát tài nguyên hoặc nguyên liệu đầu vào khan hiếm, lợi nhuận tăng dần theo quy mô, ưu thế công nghệ, tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng, rào cản gia nhập do chính phủ tạo ra.

1. Kiểm soát tài nguyên hoặc nguyên liệu đầu vào khan hiếm. Một công ty độc quyền kiểm soát một nguồn lực hoặc nguyên liệu đầu vào quan trọng đối với một ngành có thể ngăn cản các công ty khác gia nhập thị trường. Cecil Rhodes đã tạo ra sự độc quyền của De Beers bằng cách thiết lập quyền kiểm soát các mỏ sản xuất số lượng lớn kim cương của thế giới.

2. Lợi nhuận tăng dần theo quy mô. Nhiều người Mỹ có đường dẫn khí gas tự nhiên vào nhà, để nấu ăn và sưởi ấm. Các công ty gas địa phương luôn là một công ty độc quyền. Nhưng tại sao các công ty đối thủ không cạnh tranh để cung cấp khí gas?

Vào đầu thế kỷ 19, khi ngành khí đốt mới bắt đầu, các công ty đã cạnh tranh để giành khách hàng địa phương. Nhưng cuộc cạnh tranh này không kéo dài; nguồn cung khí đốt địa phương đã sớm trở thành độc quyền ở hầu hết các thị trấn do chi phí cố định lớn liên quan đến việc cung cấp các đường khí đốt cho một thị trấn. Chi phí lắp đặt đường ống gas không phụ thuộc vào việc công ty bán được bao nhiêu khí gas, nên một công ty có doanh thu lớn hơn có lợi thế hơn về chi phí, khi họ có thể phân bổ chi phí cố định cho một khối lượng lớn hơn, giúp cho tổng chi phí trung bình thấp hơn so với các công ty nhỏ hơn.

Để duy trì lợi nhuận kinh tế, một công ty độc quyền phải được bảo vệ bởi **rào cản gia nhập**, điều khiến cho những công ty khác không thể tham gia vào ngành.

Độc quyền tự nhiên xuất hiện khi lợi nhuận tăng dần theo quy mô tạo ra lợi thế về chi phí cho một công ty, giúp họ độc chiếm sản lượng của ngành

Cung cấp khí gas địa phương là một ngành có tổng chi phí trung bình giảm khi sản lượng tăng. Như đã nói trong Chương 6, hiện tượng này được gọi là *lợi nhuận tăng dần theo quy mô*. Khi tổng chi

phí trung bình giảm khi sản lượng tăng, các công ty có xu hướng tăng trưởng lớn hơn. Trong một ngành được đặc trưng bởi lợi nhuận tăng dần theo quy mô, các công ty lớn hơn có lợi nhuận cao hơn và loại bỏ những doanh nghiệp nhỏ hơn. Vì lý do tương tự, các công ty hiện tại trong ngành sẽ có lợi thế về chi phí hơn so với bất kỳ đối thủ tiềm năng nào: đây chính là một rào cản gia nhập mạnh mẽ. Vì vậy, lợi nhuận tăng dần theo quy mô có thể tạo ra việc tăng trưởng và duy trì độc quyền.

Một công ty độc quyền được tạo ra và duy trì bởi lợi nhuận tăng dần theo quy mô được gọi là độc quyền tự nhiên (natural monopoly). Đặc điểm xác định của một công ty độc quyền tự nhiên là nó sở hữu lợi nhuận tăng dần theo quy mô trên phạm vi sản lượng có liên quan đến ngành. Điều này được minh họa trong Hình 8-3, thể hiện đường tổng chi phí trung bình của công ty và đường cầu thị trường *D*. Ở đây chúng ta có thể thấy rằng đường *ATC* của công ty độc quyền tự nhiên giảm trên mức sản lượng có giá lớn hơn hoặc bằng tổng chi phí trung bình.

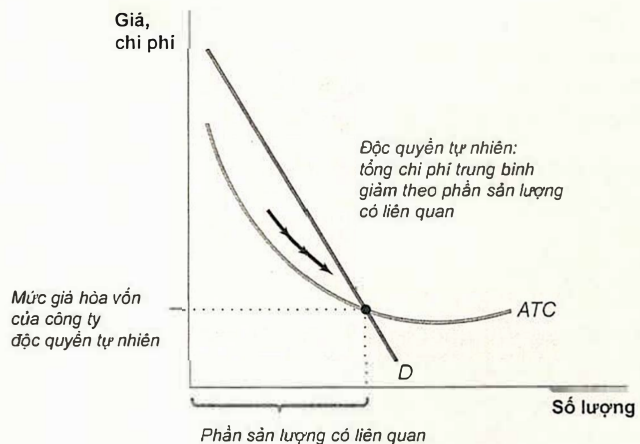
HÌNH 8-3 Lợi nhuận tăng dần theo quy mô tạo ra độc quyền tự nhiên

Một công ty độc quyền tự nhiên có thể xuất hiện khi ngành này đòi hỏi chi phí cố định rất cao để hoạt động.

Khi điều này xảy ra, đường *ATC* của công ty giảm theo phần sản lượng có giá lớn hơn hoặc bằng tổng chi phí trung bình.

Điều này mang lại cho công ty lợi nhuận tăng dần theo quy mô, trên toàn bộ phần sản lượng mà tại đó ít nhất công ty sẽ hòa vốn trong dài hạn.

Kết quả là một công ty lớn sẽ sản xuất một phần sản lượng nhất định rẻ hơn hai hoặc nhiều công ty nhỏ hơn



Do đó, công ty độc quyền tự nhiên có lợi nhuận tăng dần theo quy mô trên toàn bộ phạm vi sản lượng mà mọi công ty bất kỳ muốn duy trì trong ngành — là phạm vi sản lượng mà tại đó ít nhất công ty sẽ hòa vốn trong dài hạn. Nguồn gốc của điều kiện này là do chi phí cố định lớn: khi cần có chi phí cố định lớn để hoạt động, một công ty lớn có thể sản xuất một sản lượng nhất định với tổng chi phí trung bình thấp hơn hai hoặc nhiều doanh nghiệp nhỏ hơn.

Các doanh nghiệp độc quyền tự nhiên trong nền kinh tế hiện đại là các công ty dịch vụ tiện ích địa phương – công ty cung cấp nước, khí đốt và đôi khi là điện. Như chúng ta sẽ thấy, các công ty độc quyền tự nhiên đặt ra một thách thức đặc biệt đối với chính sách công.

3. Ưu thế về công nghệ. Một công ty duy trì được lợi thế công nghệ liên tục so với các đối thủ cạnh tranh tiềm năng có thể trở thành một công ty độc quyền. Ví dụ, từ thập niên 1970 đến thập niên 1990, nhà sản xuất chip Intel duy trì lợi thế vững chắc, bền bỉ so với các đối thủ tiềm năng trong cả thiết kế và sản xuất bộ vi xử lý, các chip chạy máy tính. Nhưng ưu thế về công nghệ không phải là rào cản gia nhập trong dài hạn: theo thời gian, sớm muộn các đối thủ sẽ đầu tư nâng cấp công nghệ của họ để sánh ngang với công ty dẫn đầu! Trong thực tế, Intel đã nhận thấy ưu thế công nghệ của họ bị qua mặt bởi một đối thủ cạnh tranh là Advanced Micro Devices (còn gọi là AMD), sản xuất chip nhanh và mạnh mẽ như chip Intel.

Tuy nhiên, chúng ta nên lưu ý rằng trong một số ngành công nghệ cao nhất định, ưu thế về công nghệ không phải là sự bảo đảm thành công đối với các đối thủ, vì còn có *tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng*.

4. Tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng. Nếu bạn là người duy nhất trên thế giới có kết nối internet, thì kết nối đó sẽ có giá trị gì đối với bạn? Tất nhiên câu trả lời là... chẳng có giá trị gì hết! Kết nối internet của bạn chỉ có giá trị vì những người khác cũng được kết nối. Nói chung, càng có nhiều người kết nối thì kết nối của bạn càng có giá trị. Hiện tượng có giá trị của một hàng hóa hoặc dịch vụ đối với một cá nhân trở nên to lớn hơn khi có nhiều người khác sử dụng hàng hóa, dịch vụ đó, được gọi là **tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng (network externality)** — giá trị của nó xuất phát từ việc cho phép người dùng tham gia vào mạng kết nối những người dùng khác.

Tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng xuất hiện khi giá trị của một hàng hóa hoặc dịch vụ đối với một cá nhân trở nên to lớn hơn khi có nhiều người khác sử dụng hàng hóa / dịch vụ đó.

Hình thức lâu đời nhất của tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng phát sinh trong ngành vận tải, nơi giá trị của một con đường hoặc sân bay tăng lên khi số lượng người sử dụng chúng tăng lên. Nhưng tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng đặc biệt phổ biến trong lĩnh vực công nghệ và truyền thông của nền kinh tế.

Một ví dụ điển hình là hệ điều hành máy tính. Trên toàn thế giới, hầu hết các máy tính cá nhân đều chạy trên hệ điều hành Microsoft Windows. Mặc dù nhiều người tin rằng Apple có một hệ điều hành cao cấp, việc sử dụng Windows rộng rãi hơn trong những ngày đầu của máy tính cá nhân đã thu hút nhiều sự phát triển phần mềm và hỗ trợ kỹ thuật hơn, mang lại cho nó sự thống trị lâu dài.

Khi tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng tồn tại, công ty có mạng lưới khách hàng sử dụng sản phẩm của mình lớn nhất có lợi thế trong việc thu hút khách hàng mới, một đặc điểm có thể cho phép nó trở thành công ty độc quyền. Ở mức tối thiểu, công ty chi phối có thể bán sản phẩm với giá cao hơn, thu lợi nhuận cao hơn so với các đối thủ cạnh tranh. Hơn nữa, tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng mang đến lợi thế cho công ty với "ngân sách lớn nhất". Các công ty có nhiều tiền trong tay nhất có thể bán hầu hết các hàng hóa ở mức giá lỗ, với kỳ vọng sẽ mang về nguồn khách hàng lớn nhất.

5. Rào cản do chính phủ tạo ra. Công ty dược phẩm Merck đã giới thiệu Propecia, một loại thuốc chống hói đầu vào năm 1998. Mặc dù Propecia có lợi nhuận cao và các công ty dược phẩm khác có bí quyết sản xuất nó, nhưng không một công ty nào khác đe dọa sự độc quyền của Merck vì chính phủ Mỹ đã trao cho Merck quyền hợp pháp duy nhất để sản xuất thuốc này ở Mỹ. Propecia là một ví dụ về sự độc quyền được bảo vệ bởi các rào cản do chính phủ tạo ra.

Các hình thức độc quyền "hợp pháp, hợp lệ" quan trọng nhất hiện nay đều phát sinh từ các *bằng sáng chế và bản quyền*. **Bằng sáng chế (patent)** cho phép nhà phát minh có quyền duy nhất để thực hiện, sử dụng hoặc bán phát minh sáng chế đó trong một khoảng thời gian (ở hầu hết các quốc gia, thời gian này là từ 16 đến 20 năm!). Bằng sáng chế được trao cho những người tạo ra sản phẩm mới, chẳng hạn như thuốc hoặc thiết bị. Tương tự, **bản quyền (copyright)** cho phép tác giả của tác phẩm văn học hoặc nghệ thuật độc quyền thu lợi nhuận từ tác phẩm / công trình, thường trong một khoảng thời gian tương đương với tuổi thọ của tác giả, cộng thêm 70 năm sau đó.

Lý lẽ cho bằng sáng chế và bản quyền là vấn đề động lực, hay hình thức khích lệ *(incentive)*. Nếu các nhà sáng chế không được bảo hộ bởi bằng sáng chế, họ sẽ chỉ nhận được phần thưởng rất nhỏ cho những nỗ lực của mình: ngay khi phát minh có giá trị được công bố, những người khác sẽ sao chép và bán sản phẩm dựa trên nó. Nếu các nhà phát minh không thể kỳ vọng nhận được lợi nhuận từ những phát minh, thì họ sẽ không có động cơ để chịu chi phí phát minh ngay từ đầu. Tương tự như vậy đối với những người sáng tạo tác phẩm văn học hoặc nghệ thuật. Vì vậy, luật pháp cho phép độc quyền tạm thời khuyến khích phát minh và sáng tạo bằng cách áp đặt các quyền tài sản tạm thời.

Bằng sáng chế cho nhà phát minh sự độc quyền tạm thời trong việc sử dụng hoặc bán phát minh đó.

Bản quyền cho tác giả của tác phẩm văn học hoặc nghệ thuật độc quyền thu lợi nhuận từ tác phẩm đó.

Các bằng sáng chế và bản quyền mang tính tạm thời vì luật pháp gây ra sự thỏa hiệp. Hàng hóa có giá cao hơn trong khi

bảo vệ pháp lý có hiệu lực bù đắp chi phí cho các nhà phát minh; ngược lại, một khi bảo vệ pháp lý hết hạn và cạnh tranh xuất hiện, hàng hóa sẽ có giá thấp hơn, mang lại lợi ích cho người tiêu dùng và tăng tính hiệu quả kinh tế.

Vì thời hạn độc quyền tạm thời không thể tính riêng cho từng trường hợp cụ thể nên hệ thống này là không hoàn hảo và dẫn đến một số cơ hội bị bỏ lỡ. Trong một số trường hợp, có thể nảy sinh nhiều vấn đề đáng kể về phúc lợi. Ví dụ như việc vi phạm bằng sáng chế thuốc của Mỹ của các công ty dược ở nước nghèo là một nguồn gây tranh cãi lớn, trong khi đặt nhu cầu của những bệnh nhân nghèo không đủ tiền mua thuốc, chống lại lợi ích của các nhà sản xuất thuốc đã phải chịu chi phí nghiên cứu cao để phát minh ra các thuốc này.

Để giải quyết vấn đề này, một số công ty dược phẩm của Mỹ và các nước nghèo đã đàm phán các thỏa thuận, trong đó các bằng sáng chế được tôn trọng nhưng các công ty Mỹ bán thuốc của họ với mức giá chiết khấu cao. (Đây là một ví dụ về *phân biệt giá*, mà chúng ta sẽ sớm tìm hiểu trong chương này).

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Những thị trường mới nổi: Người bạn thân nhất của công ty độc quyền kim cương

hi Cecil Rhodes tạo ra đế chế độc quyền De Beers, đó là một khoảnh khắc đặc biệt thuận lợi. Các mỏ kim cương mới ở Nam Phi đã lấn át tất cả các mỏ trước đó, vì vậy gần như toàn bộ việc sản xuất kim cương của thế giới tập trung ở khu vực này mà thôi.

Mãi cho đến thời gian gần đây thì De Beers mới có thể mở rộng sự kiểm soát các nguồn tài nguyên ngay cả khi có mỏ mới mở ra. De Beers đã mua các nhà sản xuất mới hoặc ký hợp đồng với chính quyền địa phương để kiểm soát một số mỏ mới, biến họ trở thành một phần của đế chế độc quyền De Beers.

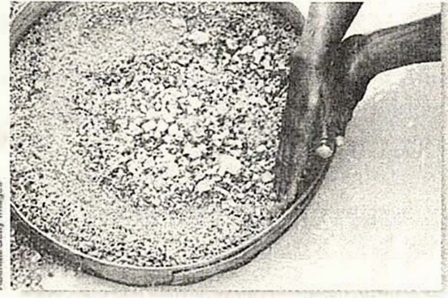
Điều đáng chú ý nhất là thỏa thuận với Liên Xô cũ, đảm bảo rằng kim cương Nga sẽ được bán trên thị trường thông qua De Beers, duy trì khả năng kiểm soát giá bán lẻ. De Beers cũng đã lo xa dự trữ nguồn cung kim cương của một năm tại các kho ở London để khi nhu cầu giảm, phần kim cương mới khai thác sẽ được lưu trữ thay vì bán ra, hạn chế nguồn cung bán lẻ cho đến khi nhu cầu và giá được phục hồi.

Thị phần cao nhất của Be Beers đạt gần 90% vào cuối những năm 1980, sau đó đã giảm xuống. Trong năm 2013, tranh chấp kéo dài hàng thập kỷ giữa De Beers và chính phủ Mỹ cuối cùng đã được giải quyết, kết quả là De Beers đồng ý ngừng cố gắng độc quyền thị trường kim cương và ngừng đẩy giá kim cương đánh bóng. De Beers cũng đã mất quyền kiểm soát nguồn cung vì một số công ty độc lập đã bắt đầu khai thác kim cương ở các nước châu Phi khác, cũng như ở Nga và Canada. Ngoài ra, kim cương tổng hợp chất lượng cao và không quá đắt tiền đã trở thành một lựa chọn thay thế cho kim cương thật, làm giảm lợi nhuận của De Beers. Phải chăng đây là sự kết thúc thời kỳ có giá kim cương cao và lợi nhuận cao của De Beers?

Không hẳn như vậy. Mặc dù De Beers không còn là nhà sản xuất kim cương thô lớn nhất, nhưng họ vẫn có doanh thu cao hơn bất kỳ một nhà sản xuất nào khác. Mặc dù quy luật cung và cầu xác định kết quả của thị trường kim cương ngày nay nhiều hơn là hành động của riêng De Beers, công ty này và các nhà sản xuất kim cương khác vẫn có khả năng sinh lợi cao. Nguồn cung vẫn còn bị hạn

chế một cách nghiêm trọng, vì các mỏ cũ đã cạn kiệt và khó tìm nguồn kim cương mới. Đồng thời, người tiêu dùng từ các nền kinh tế tăng trưởng nhanh như Trung Quốc và Ấn Độ đã tăng đáng kể nhu cầu kim cương.

Cuối cùng, mặc dù một công ty độc quyền kim cương có thể không tồn tại mãi mãi, nguồn cung hạn chế cùng với nhu cầu ngày càng tăng từ các nền kinh tế tăng trưởng nhanh cũng giúp công ty có lợi nhuận tương đương.



Nhu cầu kim cương tăng tại các thị trường mới nổi đã dẫn đến sự cạn kiệt của các mỏ kim cương trên thế giới và mức giá cao hơn.

Kiểm tra kiến thức 8-1

1. Hiện nay, Texas Tea Oil Co. là nhà cung cấp dầu sưởi (heating oil) duy nhất tại Frigid, Alaska. Mùa đông năm nay, các cư dân đã bị sốc khi giá của một gallon dầu sưởi đã tăng gấp đôi và tin rằng họ là nạn nhân của quyền lực thị trường, hay tình trạng độc quyền. Hãy giải thích bằng chứng nào sau đây hỗ trợ hoặc mâu thuẫn với kết luận đó.
   a. Có sự thiếu hụt trên toàn quốc về dầu sưởi, và Texas Tea chỉ có thể mua được một lượng giới hạn.
   b. Năm ngoái, Texas Tea và một số công ty đối thủ cung cấp dầu sưởi khác trong địa phương đã sáp nhập thành một công ty duy nhất.
   c. Chi phí của Texas Tea trong việc mua dầu sưởi từ các nhà máy lọc dầu đã tăng đáng kể.
   d. Gần đây, một số công ty ngoài khu vực đã bắt đầu cung cấp dầu sưởi cho các khách hàng thường xuyên của Texas Tea, với mức giá thấp hơn nhiều.
   e. Texas Tea đã mua một giấy phép của chính phủ cho phép độc quyền hút dầu từ đường ống dẫn dầu duy nhất trong tiểu bang.
2. Giả sử chính phủ đang xem xét kéo dài thời hạn của bằng sáng chế từ 20 năm lên 30 năm. Điều này sẽ làm thay đổi những yếu tố sau đây ra sao?
   a. Động lực để phát minh ra sản phẩm mới.
   b. Thời hạn mà người tiêu dùng phải trả giá cao hơn
3. Giải thích bản chất của tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng, trong mỗi trường hợp sau đây.
   a. Một loại thẻ tín dụng mới, mang tên gọi Passport
   b. Một loại động cơ xe hơi mới, chạy bằng pin mặt trời.
   c. Trang web để giao dịch hàng hóa và dịch vụ trong khu vực

Đáp án ở cuối sách

- Trong **ngành độc quyền**, một công ty duy nhất sử dụng **quyền lực thị trường** của mình để bán hàng hóa với giá cao hơn và sản xuất một sản lượng thấp hơn so với một ngành cạnh tranh, tạo ra lợi nhuận trong ngắn hạn và dài hạn
- Lợi nhuận sẽ không tồn tại lâu dài, trừ khi có các **rào cản gia nhập**, như kiểm soát tài nguyên thiên nhiên, lợi nhuận tăng dần theo quy mô, ưu thế công nghệ, tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng, hoặc các hạn chế pháp lý được chính phủ đặt ra
- Một **ngành độc quyền tự nhiên** xuất hiện khi tổng chi phí trung bình giảm trên một phần sản lượng liên quan. Điều này tạo ra một rào cản gia nhập, vì một công ty độc quyền tồn tại từ lâu sẽ có tổng chi phí trung bình thấp hơn so với một công ty mới.
- Trong vài khu vực công nghệ và thông tin nhất định của nền kinh tế, **tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng** cho phép một công ty có số lượng khách hàng lớn nhất trở thành một công ty độc quyền.
- **Bằng sáng chế** và **bản quyền**, các rào cản do chính phủ tạo ra, là một nguồn độc quyền tạm thời nhằm cố gắng cân bằng nhu cầu có giá cao hơn để bù đắp chi phí cho người phát minh, chấp nhận thiệt hại trong sự gia tăng thặng dư tiêu dùng do mức giá thấp hơn và hiệu quả lớn hơn.

Công ty độc quyền tối đa hóa lợi nhuận như thế nào?

Như đã nói, khi Cecil Rhodes hợp nhất các nhà sản xuất kim cương đối thủ của Nam Phi thành một công ty duy nhất, hành vi của ngành đã thay đổi: giảm lượng cung và tăng giá thị trường. Trong phần này, chúng ta sẽ tìm hiểu một công ty độc quyền tăng lợi nhuận bằng cách giảm sản lượng như thế nào. Chúng ta sẽ thấy nhu cầu thị trường trong một ngành độc quyền sẽ khiến công ty độc quyền ứng xử khác ra sao, so với một ngành cạnh tranh hoàn hảo. (Hãy nhớ rằng lợi nhuận ở đây là lợi nhuận kinh tế, không phải lợi nhuận kế toán).

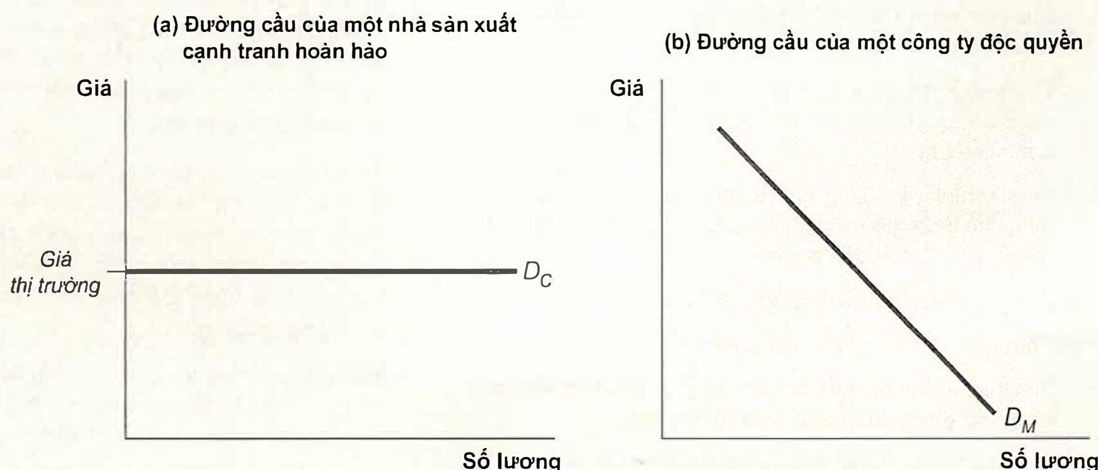
Đường cầu và doanh thu cận biên của công ty độc quyền

Trong Chương 7, chúng ta đã có quy tắc sản lượng tối ưu của công ty: một công ty tối đa hóa lợi nhuận tạo ra sản lượng mà tại đó *chi phí cận biên* của việc sản xuất đơn vị sản lượng cuối cùng bằng với *doanh thu cận biên* - là phần thay đổi trong tổng doanh thu được tạo ra bởi đơn vị sản lượng cuối cùng đó. Nói cách khác, $MR = MC$ tại mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận.

Mặc dù quy tắc sản lượng tối ưu đúng cho mọi công ty, chúng ta sẽ sớm thấy rằng ứng dụng của nó dẫn đến các mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận cho một công ty độc quyền khác với một công ty trong ngành cạnh tranh hoàn hảo (nghĩa là một công ty chấp nhận giá). Nguồn gốc của sự khác biệt đó nằm ở chỗ so sánh đường cầu mà một công ty độc quyền phải đối mặt với đường cầu mà một công ty cạnh tranh hoàn hảo phải đối mặt.

Ngoài quy tắc sản lượng tối ưu, chúng ta cũng biết rằng mặc dù đường cầu thị trường luôn dốc xuống, mỗi công ty tạo nên một ngành cạnh tranh hoàn hảo phải đối mặt với một đường cầu *co giãn hoàn hảo* nằm ngang tại mức giá thị trường, như D_C trong đồ thị (a) của Hình 8-4. Bất kỳ nỗ lực nào của một công ty riêng lẻ trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo trong việc bán hàng hóa với giá cao hơn giá thị trường sẽ khiến họ mất tất cả doanh số bán hàng. Tuy nhiên, công ty có thể bán bao nhiêu hàng hóa tùy thích ở mức giá thị trường.

HÌNH 8-4 **So sánh các đường cầu của một nhà sản xuất cạnh tranh hoàn hảo và một nhà sản xuất độc quyền**



Vì một nhà sản xuất cạnh tranh hoàn hảo không thể ảnh hưởng đến giá thị trường của một hàng hóa, họ phải đối diện với đường cầu nằm ngang D_C, như trong đồ thị (a), cho phép công ty bán được nhiều hàng hóa như kỳ vọng, với mức giá thị trường.

Tuy nhiên, một nhà sản xuất độc quyền có thể gây ảnh hưởng đến giá cả. Là nhà cung cấp duy nhất trong ngành, công ty đối diện với đường cầu thị trường D_M, như trong đồ thị (b). Để bán được nhiều hàng hóa hơn, công ty phải hạ giá. Khi giảm sản lượng cung cấp, công ty sẽ làm tăng giá thị trường.

Như chúng ta đã thấy trong Chương 7, doanh thu cận biên của một nhà sản xuất cạnh tranh hoàn hảo bằng đúng với giá thị trường. Kết quả là theo quy tắc sản lượng tối ưu của công ty chấp nhận giá: phải sản xuất được mức sản lượng mà tại đó chi phí cận biên của đơn vị cuối cùng được sản xuất bằng với giá thị trường.

Ngược lại, một công ty độc quyền là nhà cung cấp duy nhất hàng hóa. Vì vậy, đường cầu thị trường dốc xuống, giống như D_M trong đồ thị (b) của Hình 8-4. Độ dốc xuống này tạo thành một "khoản chênh lệch" giữa giá hàng hóa và doanh thu cận biên của hàng hóa - sự thay đổi trong doanh thu được tạo ra bằng cách sản xuất thêm một đơn vị.

Bảng 8-1 thể hiện khoản chênh lệch này, giữa giá và doanh thu cận biên của một công ty độc quyền, bằng cách tính bảng tổng doanh thu và doanh thu cận biên từ bảng nhu cầu của công ty.

Hai cột đầu tiên của Bảng 8-1 thể hiện một bảng nhu cầu (demand schedule) giả định của kim cương De Beers. Để đơn giản, chúng ta giả định rằng tất cả kim cương đều hoàn toàn giống nhau. Cũng giả định rằng số lượng kim cương bán ra nhỏ hơn rất nhiều so với thực tế. Ví dụ như với giá 500 USD cho mỗi viên kim cương, chúng ta giả định chỉ bán được 10 viên kim cương được bán. Đường cầu từ bảng nhu cầu này được thể hiện trong đồ thị (a) của Hình 8-5.

BẢNG 8-1 Nhu cầu, Tổng doanh thu, và Doanh thu cận biên của Công ty độc quyền De Beers

Giá kim cương *P* (USD)	Số lượng kim cương Q	Tổng doanh thu (USD) $TR = P \times Q$	Doanh thu cận biên (USD) $MR = \Delta TR/\Delta Q$
$1.000	0	$0	
950	1	950	$950
900	2	1.800	850
850	3	2.550	750
800	4	3.200	650
750	5	3.750	550
700	6	4.200	450
650	7	4.550	350
600	8	4.800	250
550	9	4.950	150
500	10	5.000	50
450	11	4.950	-50
400	12	4.800	-150
350	13	4.550	-250
300	14	4.200	-350
250	15	3.750	-450
200	16	3.200	-550
150	17	2.550	-650
100	18	1.800	-750
50	19	950	-850
0	20	0	-950

Cột thứ ba của Bảng 8-1 thể hiện tổng doanh thu của De Beers: bằng giá mỗi viên kim cương nhân với số viên kim cương bán được. Cột cuối cùng tính doanh thu cận biên, là phần thay đổi trong tổng doanh thu từ việc sản xuất và bán thêm một viên kim cương.

Rõ ràng là sau viên kim cương thứ nhất, doanh thu cận biên mà một công ty độc quyền nhận được từ việc bán thêm một đơn vị nhỏ hơn giá bán của đơn vị đó. Ví dụ nếu De Beers bán 10 viên kim cương, giá bán của viên kim cương thứ 10 là 500 USD. Nhưng doanh thu cận biên — phần thay đổi trong tổng doanh thu từ 9 lên 10 viên kim cương — chỉ là 50 USD.

Tại sao doanh thu cận biên từ viên kim cương thứ 10 đó lại thấp hơn giá? Đó là vì sự gia tăng sản xuất của một công ty độc quyền có hai tác động đối lập về doanh thu:

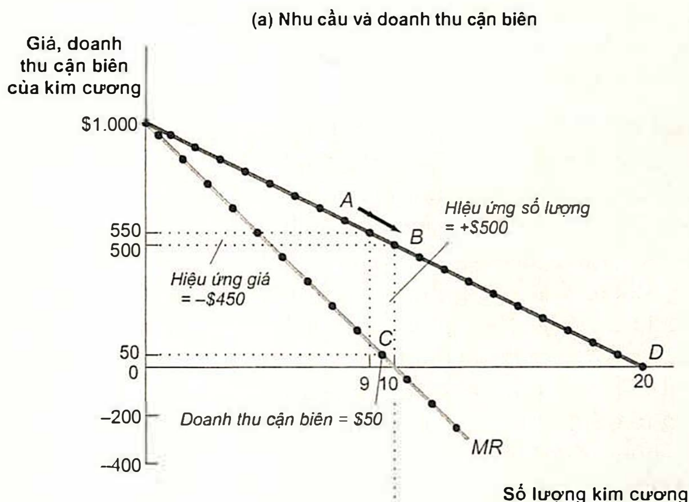
1. *Hiệu ứng số lượng.* Khi bán ra thêm một đơn vị, tổng doanh thu tăng lên một phần, bằng với giá của đơn vị được bán.
2. *Hiệu ứng giá.* Để bán được đơn vị cuối cùng, công ty độc quyền phải giảm giá thị trường của *tất cả* các đơn vị đã bán. Điều này làm giảm tổng doanh thu.

Hiệu ứng số lượng và hiệu ứng giá khi công ty độc quyền tăng từ việc bán 9 viên kim cương lên 10 viên, minh họa bằng hai khu vực được tô đậm trong đồ thị (a) của Hình 8-5. Việc tăng lượng kim cương bán ra từ 9 lên 10 có nghĩa là di chuyển đường cầu từ *A* xuống *B*, giảm đơn giá mỗi viên kim cương từ 550 USD xuống còn 500 USD. Một khu vực thể hiện hiệu ứng số lượng: De Beers bán viên kim cương thứ 10 với giá 500 USD. Tuy nhiên, điều này được bù đắp bởi hiệu ứng giá: để bán viên kim cương thứ 10 đó, De Beers phải giảm đơn giá kim cương từ 550 USD xuống còn 500 USD, cho tất cả số kim cương bán ra. Vì vậy, công ty mất đi 9 × 50 USD = 450 USD doanh thu, khu vực tô đậm thể hiện hiệu ứng giá. Như điểm C cho thấy, tổng tác động lên doanh thu khi bán thêm một viên kim cương, hay doanh thu cận biên do doanh số tăng thêm khi bán kim cương tăng từ 9 viên lên 10 viên, chỉ là 50 USD.

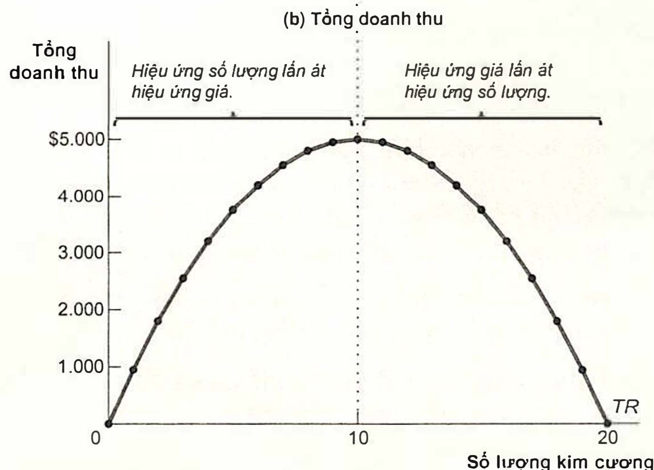
Điểm *C* nằm trên đường doanh thu cận biên của công ty độc quyền, tức là đường *MR* trong đồ thị (a) của Hình 8-5, và được lấy từ cột cuối cùng của Bảng 8-1. Điểm mấu chốt về đường doanh thu cận biên của công ty độc quyền là nó luôn *nằm dưới* đường cầu. Đó là do hiệu ứng giá: doanh thu cận biên từ việc bán một đơn vị bổ sung của một công ty độc quyền luôn thấp hơn giá mà công ty nhận được từ đơn vị hàng hóa trước đó. Chính hiệu ứng giá đã tạo ra phần chênh lệch giữa đường doanh thu cận biên và đường cầu của công ty độc quyền: để bán thêm một viên kim cương, De Beers phải giảm giá thị trường của tất cả các viên kim cương được bán ra.

HÌNH 8-5 **Đường cầu, Đường tổng doanh thu và Đường doanh thu cận biên của một công ty độc quyền**

Đồ thị (a) thể hiện đường cầu và đường doanh thu cận biên cho kim cương của công ty độc quyền từ Bảng 8-1. Đường doanh thu cận biên nằm bên dưới đường cầu. Để hiểu tại sao, chúng ta hãy xem điểm *A* trên đường cầu, nơi có 9 viên kim cương được bán với giá 550 USD/viên, tạo tổng doanh thu là 4.950 USD. Để bán được viên kim cương thứ 10, giá của tất cả 10 viên kim cương phải bị giảm xuống còn 500 USD/viên, như thể hiện bởi điểm *B*. Kết quả là tổng doanh thu tăng thêm phần hiệu ứng số lượng (500 USD) nhưng giảm đi phần hiệu ứng giá (450 USD). Vì vậy, doanh thu cận biên từ viên kim cương thứ 10 chỉ là 50 USD, thấp hơn nhiều so với giá 500 USD.



Đồ thị (b) thể hiện đường tổng doanh thu từ kim cương của công ty độc quyền. Khi sản lượng tăng từ 0 đến 10 viên kim cương, tổng doanh thu cũng tăng. Doanh thu đạt mức cực đại tại sản lượng 10 viên kim cương; là mức sản lượng có doanh thu cận biên bằng 0 và giảm sau đó. Hiệu ứng số lượng lấn át hiệu ứng giá khi tổng doanh thu tăng; hiệu ứng giá lấn át hiệu ứng số lượng khi tổng doanh thu giảm.



Trên thực tế, khoản chênh lệch này tồn tại ở mọi công ty bất kỳ sở hữu quyền lực thị trường, tức là cả các công ty độc quyền nhóm (oligopolist) hay công ty độc quyền (monopolist). Có quyền lực thị trường nghĩa là công ty phải đối mặt với một đường cầu dốc xuống. Kết quả là sẽ luôn có hiệu ứng giá từ việc tăng sản lượng. Vì vậy, đối với một doanh nghiệp có quyền lực thị trường, đường doanh thu cận biên luôn nằm dưới đường cầu.

Chúng ta hãy dành một chút thời gian để so sánh đường doanh thu cận biên của doanh nghiệp độc quyền với đường doanh thu cận biên của một công ty cạnh tranh hoàn hảo, là công ty không có quyền lực thị trường. Đối với một công ty như vậy, việc gia tăng sản lượng không gây ra hiệu ứng giá: đường doanh thu cận biên chỉ đơn giản là đường cầu nằm ngang. Vì vậy, đối với một công ty cạnh tranh hoàn hảo, giá thị trường và doanh thu cận biên luôn bằng nhau.

Để nhấn mạnh hiệu ứng số lượng và hiệu ứng giá bù trừ cho nhau như thế nào đối với một công ty có quyền lực thị trường, đường tổng doanh thu của De Beers được thể hiện trong đồ thị (b) của Hình 8 5. Lưu ý rằng nó có dạng hình đồi: khi sản lượng tăng từ 0 đến 10 viên kim cương, tổng doanh thu tăng. Điều này phản ánh thực tế rằng *ở các mức sản lượng thấp, hiệu ứng số lượng mạnh hơn hiệu ứng giá*: khi công ty độc quyền bán nhiều hàng hóa hơn, họ chỉ phải hạ giá trên rất ít đơn vị, vì vậy hiệu ứng giá rất nhỏ. Khi sản lượng vượt quá 10 viên kim cương, tổng doanh thu thực sự giảm. Điều này phản ánh thực tế rằng *ở các mức sản lượng cao, hiệu ứng giá mạnh hơn hiệu ứng số lượng*: khi công ty độc quyền bán nhiều hàng hóa hơn, họ phải hạ giá trên nhiều đơn vị sản lượng, khiến cho hiệu ứng giá bây giờ trở nên rất lớn.

Tương ứng, đường doanh thu cận biên nằm dưới 0 ở các mức sản lượng trên 10 viên kim cương. Ví dụ, tăng sản lượng kim cương từ 11 đến 12 chỉ tạo ra 400 USD cho viên kim cương thứ 12, đồng thời giảm doanh thu của 11 viên kim cương (từ viên kim cương thứ 1 đến viên thứ 11) xuống 550 USD. Kết quả là doanh thu cận biên của viên kim cương thứ 12 là "âm 150 USD".

LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Tìm giá bán của công ty độc quyền

Để tìm *sản lượng tối đa hóa lợi nhuận* của một công ty độc quyền, bạn tìm giao điểm của đường doanh thu cận biên và đường chi phí cận biên. Điểm *A* trong Hình 8-6 là một ví dụ.

Tuy nhiên, điều quan trọng là không mắc một lỗi phổ biến: hãy tưởng tượng rằng điểm *A* cũng thể hiện giá bán hàng hóa của công ty độc quyền. Nó không thể hiện *doanh thu cận biên* mà công ty độc quyền nhận được: chúng ta biết rằng con số này thấp hơn giá!

Để tìm giá bán của công ty độc quyền, bạn phải di chuyển dọc lên trên từ điểm *A* đến đường cầu. Ở đó bạn tìm thấy mức giá mà người tiêu dùng yêu cầu số lượng hàng hóa tối đa hóa lợi nhuận. Vì vậy, điểm kết hợp giá-sản lượng tối đa hóa lợi nhuận luôn là một điểm trên đường cầu, như điểm *B* trong Hình 8-6.

Sản lượng và mức giá tối đa hóa lợi nhuận của công ty độc quyền

Để hoàn tất câu chuyện về cách tối đa hóa lợi nhuận của một công ty độc quyền, bây giờ chúng ta xem xét đến *chi phí cận biên* của họ. Hãy giả sử rằng không có chi phí sản xuất cố định; và chi phí cận biên của việc tạo ra thêm một viên kim cương bổ sung không đổi ở mức 200 USD, bất kể De Beers sản xuất bao nhiêu viên kim cương. Khi đó chi phí cận biên sẽ luôn bằng tổng chi phí trung bình, và đường chi phí cận biên (và đường tổng chi phí trung bình) là một đường nằm ngang tại mức giá 200 USD, như trong Hình 8-6.

Để tối đa hóa lợi nhuận, công ty độc quyền so sánh chi phí cận biên với doanh thu cận biên. Nếu doanh thu cận biên vượt quá chi phí cận biên, De Beers sẽ tăng lợi nhuận bằng cách sản xuất nhiều hơn; nếu doanh thu cận biên thấp hơn chi phí cận biên, De Beers tăng lợi nhuận bằng cách sản xuất ít hơn. Vì vậy, công ty độc quyền tối đa hóa lợi nhuận của mình bằng cách sử dụng quy tắc sản lượng tối ưu:

(8-1) $MR = MC$ tại mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của công ty độc quyền.

Điểm tối ưu của công ty độc quyền được thể hiện trong Hình 8-6. Tại điểm *A*, đường chi phí cận biên *MC* cắt đường doanh thu cận biên *MR*. Mức sản lượng tương ứng, 8 viên kim cương, là sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của công ty độc quyền Q_M. Mức giá mà người tiêu dùng có nhu cầu 8 viên kim cương là 600 USD, do đó giá của công ty độc quyền P_M là 600 USD - tương ứng với điểm *B*. Tổng chi phí trung bình để sản xuất mỗi viên kim cương là 200 USD, vì vậy công ty độc quyền thu được lợi nhuận từ 600 USD - 200 USD = 400 USD cho mỗi viên kim cương, và tổng lợi nhuận là 8 × 400 USD = 3.200 USD, được thể hiện bởi khu vực tô đậm.

Độc quyền so với cạnh tranh hoàn hảo

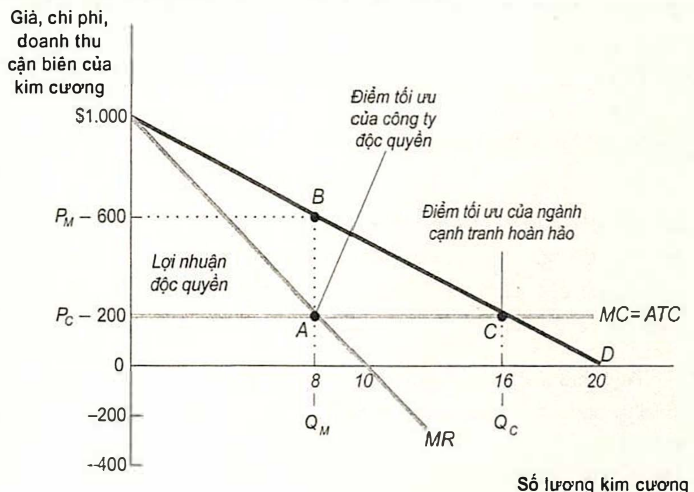
Khi Cecil Rhodes hợp nhất nhiều nhà sản xuất kim cương độc lập thành công ty De Beers, ông đã chuyển một ngành cạnh tranh hoàn hảo thành ngành độc quyền. Bây giờ chúng ta có thể sử dụng phân tích để tìm hiểu các tác động của việc hợp nhất như vậy.

Chúng ta hãy xem lại hình 8-6 và đặt câu hỏi cùng một thị trường như vậy sê hoạt động như thế nào nếu đó là một ngành cạnh tranh hoàn hảo, thay vì là ngành độc quyền. Chúng ta sê tiếp tục giả định rằng không có chi phí cố định và chi phí cận biên là hằng số, vì vậy tổng chi phí trung bình và chi phí cận biên bằng nhau.

HÌNH 8-6 Sản lượng và mức giá tối đa hóa lợi nhuận của công ty độc quyền

Hình này thể hiện đường cầu, đường doanh thu cận biên và đường chi phí cận biên. Chi phí cận biên của mỗi viên kim cương là không đổi, ở mức 200USD, vì vậy đường chi phí cận biên nằm ngang ở mức 200USD. Theo quy tắc sản lượng tối ưu, mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận đối với công ty độc quyền là tại *MR = MC*, được thể hiện bằng điểm *A*, trong đó đường chi phí cận biên và đường doanh thu cận biên cắt nhau ở mức sản lượng 8 viên kim cương.

Giá bán mỗi viên kim cương của De Beers được tìm thấy bằng cách đi đến điểm trên đường cầu, nằm ngay phía trên điểm *A*, ở đây được gọi là điểm *B* - mức giá 600USD cho mỗi viên kim cương. Nó tạo ra lợi nhuận là 400USD × 8 = 3.200USD. Một ngành cạnh tranh hoàn hảo tạo ra mức sản lượng tại đó *P = MC*, được cho bởi điểm *C*, là giao điểm của đường cầu và đường chi phí cận biên. Vì vậy, một ngành cạnh tranh hoàn hảo sản xuất 16 viên kim cương, bán với giá 200USD và có lợi nhuận bằng 0.



Nếu ngành kim cương bao gồm nhiều công ty cạnh tranh hoàn hảo thì mỗi nhà sản xuất đều chấp nhận giá thị trường có sẵn. Nghĩa là mỗi nhà sản xuất hoạt động như thể doanh thu cận biên của nó bằng với giá thị trường. Vì vậy, mỗi công ty trong ngành sử dụng quy tắc sản lượng tối ưu của công ty chấp nhận giá:

(8-2) $P = MC$, tại mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của công ty cạnh tranh hoàn hảo

Trong Hình 8-6, điều này tương ứng với việc sản xuất tại điểm *C*, nơi giá mỗi viên kim cương P_C là 200 USD, bằng với chi phí sản xuất cận biên. Vì vậy, sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của một ngành dưới sự cạnh tranh hoàn hảo Q_C là 16 viên kim cương.

Nhưng ngành cạnh tranh hoàn hảo có lợi nhuận tại điểm *C* không? Câu trả lời là không: mức giá 200 USD bằng tổng chi phí trung bình cho mỗi viên kim cương. Vì vậy, ngành này không có lợi nhuận kinh tế khi sản xuất ở mức sản lượng cạnh tranh hoàn hảo.

Chúng ta đã thấy rằng một khi ngành được hợp nhất thành độc quyền, kết quả sẽ rất khác. Phép tính doanh thu cận biên của công ty độc quyền sẽ tính đến cả hiệu ứng giá, do đó doanh thu cận biên thấp hơn giá. Nghĩa là,

(8-3) $P > MR = MC$, tại mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của công ty độc quyền

Như chúng ta đã thấy, công ty độc quyền sản xuất ít hơn so với công ty cạnh tranh - 8 viên kim cương thay vì 16 viên! Giá bán trong ngành độc quyền là 600 USD, so với mức giá chỉ 200 USD trong ngành cạnh tranh hoàn hảo. Ngành độc quyền có lợi nhuận dương, nhưng ngành cạnh tranh thì không.

Vì vậy, như chúng ta đã đề xuất trước đó, chúng ta thấy rằng so với một ngành cạnh tranh, một công ty độc quyền hoạt động như sau:

- Sản xuất với sản lượng nhỏ hơn: $Q_M < Q_C$
- Bán hàng hóa với giá cao hơn: $P_M > P_C$
- Thu lợi nhuận

LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Có tồn tại đường cung ngành độc quyền không?

Với cách áp dụng quy tắc sản lượng tối ưu của một công ty độc quyền, bạn có thể đặt ra câu hỏi rằng điều này có ngụ ý gì về đường cung của một công ty độc quyền. Nhưng đây là một câu hỏi vô nghĩa: *công ty độc quyền không có đường cung.*

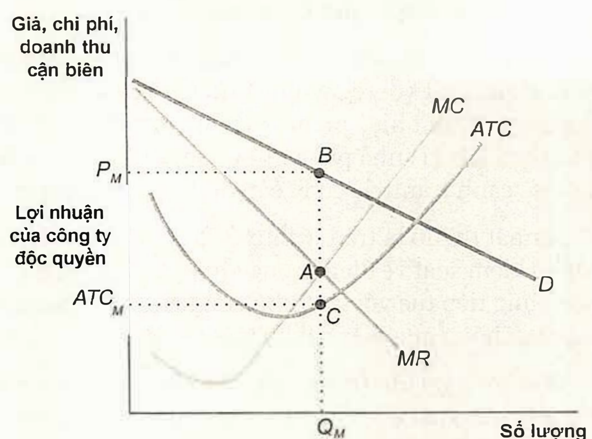
Hãy nhớ rằng đường cung thể hiện số lượng mà nhà sản xuất sẵn sàng cung cấp ở một mức giá thị trường bất kỳ. Tuy nhiên, một công ty độc quyền không chấp nhận giá sẵn có; nó chọn sản lượng tối đa hóa lợi nhuận, tính đến khả năng gây ảnh hưởng đến giá của chính họ!

Độc quyền: Bức tranh tổng quát

Hình 8-6 liên quan đến các số liệu cụ thể và giả định rằng chi phí cận biên là hằng số, không có chi phí cố định, và do đó đường tổng chi phí trung bình là một đường nằm ngang. Hình 8-7 thể hiện một bức tranh tổng quát hơn về độc quyền trong thực tế: *D* là đường cầu thị trường; *MR* là đường doanh thu cận biên; *MC* là đường chi phí cận biên; và *ATC* là đường tổng chi phí trung bình. Ở đây chúng ta quay trở lại với giả thiết thông thường rằng đường chi phí cận biên có hình dạng "swoosh" và đường tổng chi phí trung bình có hình chữ U.

Theo nguyên tắc sản lượng tối ưu, chúng ta thấy rằng mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận là sản lượng mà tại đó doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên, được thể hiện bởi điểm *A*. Sản lượng tối đa hóa lợi nhuận là Q_M, và giá bán ra

HÌNH **8-7** Lợi nhuận của công ty độc quyền



Trong trường hợp này, đường chi phí cận biên có hình dạng "swoosh" và đường tổng chi phí trung bình có hình chữ U. Công ty độc quyền tối đa hóa lợi nhuận bằng cách tạo ra mức sản lượng mà tại đó *MR* = *MC*, được cho bởi điểm *A*, tạo ra sản lượng Q_M. Mức giá của công ty độc quyền P_M trên đường cầu, nằm ngay trên điểm *A*, ở đây được gọi là điểm *B*. Tổng chi phí trung bình của Q_M được thể hiện bởi điểm *C*. Lợi nhuận được thể hiện bởi diện tích của hình chữ nhật được tô đậm.

của công ty độc quyền là P_M. Ở mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận, tổng chi phí trung bình của công ty độc quyền là ATC_M, được thể hiện bằng điểm *C*.

Hãy nhớ lại cách chúng ta tính lợi nhuận trong Công thức 7-5: lợi nhuận bằng chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí. Vì vậy, chúng ta có:

(8-4) Lợi nhuận $= TR - TC$

$= (P_M \times Q_M) - (ATC_M \times Q_M)$

$= (P_M - ATC_M) \times Q_M$

Lợi nhuận bằng diện tích hình chữ nhật được tô đậm trong Hình 8-7, với chiều cao là $P_M - ATC_M$ và chiều rộng là Q_M.

Trong Chương 7, chúng ta đã học được rằng một ngành cạnh tranh hoàn hảo có thể có lợi nhuận trong *ngắn hạn nhưng không phải trong dài hạn*. Trong ngắn hạn, giá có thể cao hơn tổng chi phí trung bình, cho phép một công ty cạnh tranh hoàn hảo tạo ra lợi nhuận. Nhưng chúng ta cũng biết rằng điều này không thể tồn tại lâu.

Trong dài hạn, lợi nhuận bất kỳ trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo sẽ bị mất đi khi các công ty mới gia nhập thị trường. Ngược lại, rào cản gia nhập cho phép một công ty độc quyền có lợi nhuận *trong cả ngắn hạn và dài hạn*.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Bị bất ngờ vì giá điện cao

rong lịch sử, các công ty điện được nhìn nhận như những thể chế độc quyền tự nhiên. Mỗi công ty phục vụ một khu vực địa lý, sở hữu các nhà máy sản xuất điện cũng như các đường dây truyền tải đến các khách hàng bán lẻ. Giá được thu từ khách hàng được quy định bởi chính phủ, được tính ở mức giá đủ để trang trải chi phí hoạt động của công ty cộng với khoản lợi nhuận khiêm tốn trên vốn, dành cho các cổ đông.

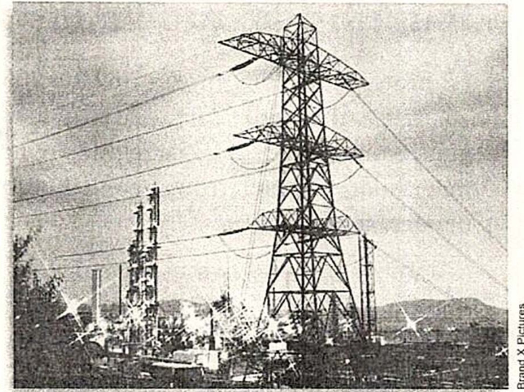
Tuy nhiên, bắt đầu từ cuối thập niên 1990, đã có một động thái hướng tới việc bãi bỏ hay nới lỏng kiểm soát (deregulation) dựa trên niềm tin rằng cạnh tranh sẽ giúp giá bán lẻ thấp hơn. Cạnh tranh xuất hiện tại hai điểm trong quy trình "từ sản xuất điện đến phân phối điện cho khách hàng bán lẻ": (1) nhà phân phối sẽ cạnh tranh bán điện cho khách hàng bán lẻ và (2) nhà sản xuất điện sẽ cạnh tranh để cung cấp điện cho các nhà phân phối.

Ít nhất thì đó là trên lý thuyết. Vào năm 2014, chỉ có 16 tiểu bang đã thiết lập một số hình thức bãi bỏ kiểm soát về điện, trong khi có 7 bang đã bắt đầu bãi bỏ nhưng sau đó lại đình chỉ, còn lại 27 tiểu bang tiếp tục với một nhà cung cấp điện độc quyền được kiểm soát. Tại sao có rất ít tiểu bang thực sự thông qua việc bãi bỏ kiểm soát điện?

Một trở ngại lớn trong việc giảm giá điện thông qua bãi bỏ kiểm soát là do thiếu sự lựa chọn về các nhà sản xuất điện (power generator), vì ngành này có chi phí cố định ban đầu rất cao. Kết quả là ở nhiều thị trường chỉ có một công ty sản xuất điện. Mặc dù người tiêu dùng dường như được quyền lựa chọn nhà cung cấp điện (electricity distributor), nhưng thực chất sự lựa chọn chỉ là ảo tưởng, vì cuối cùng thì tất cả mọi người đều mua điện từ cùng một nguồn.

Trên thực tế, việc bãi bỏ quy định có thể khiến người tiêu dùng bị thiệt hại hơn, khi chỉ có một công ty sản xuất điện. Việc bãi bỏ kiểm soát cho phép công ty sản xuất điện tham gia thao túng thị trường - cố ý giảm lượng điện cung cấp cho các nhà phân phối để tăng giá. Trường hợp gây sốc nhất xảy ra trong cuộc khủng hoảng năng lượng California năm 2000-2001 đã khiến các hộ gia đình

và doanh nghiệp bị thu thêm hàng tỷ USD tiền điện. Trong các đoạn ghi âm được chính quyền tìm ra được sau này, người ta có thể nghe được các công nhân thảo luận về kế hoạch đóng cửa các nhà máy điện trong khoảng thời gian có nhu cầu năng lượng cao nhất, nói đùa về cách họ "ăn cắp" hơn 1 triệu USD một ngày từ California như thế nào.



Mặc dù một vài nơi đã bãi bỏ kiểm soát điện vào thập niên 1990, hiện nay có một xu hướng quay lại kiểm soát.

Một vấn đề khác là nếu chính phủ không quy định giá, các nhà sản xuất không được đảm bảo tỷ suất sinh lợi trên các nhà máy điện mới. Kết quả là ở các tiểu bang bãi bỏ kiểm soát, khả năng sản xuất điện đã không theo kịp nhu cầu ngày càng tăng. Ví dụ ở Texas, một bang bỏ kiểm soát về giá điện, đã phải chịu một đợt mất điện lớn do không đủ khả năng sản xuất, còn ở New Jersey và Maryland, chính phủ đã can thiệp để buộc các nhà sản xuất xây dựng thêm nhà máy điện.

Cuối cùng, người tiêu dùng ở các bang bãi bỏ kiểm soát đã phải chịu các khoản tăng đột biến trên hóa đơn tiền điện, thường phải trả nhiều hơn người tiêu dùng ở các bang được kiểm soát. Vì vậy, nhiều khách hàng đã tức giận và cơ quan quản lý đã thúc đẩy nhiều bang kiểm soát dịch vụ điện trở lại, như Illinois, Montana và Virginia. California và Montana thậm chí còn yêu cầu các công ty phân phối điện mua lại các nhà máy điện đã được bán trong quá trình bãi bỏ kiểm soát. Ngoài ra, cơ quan quản lý đã điều tra và phạt các công ty ở Texas, New York, và Illinois vì thao túng thị trường.

KIỂM TRA KIẾN THỨC 8-2

1. Sử dụng bảng tổng doanh thu của Emerald, Inc., một nhà sản xuất độc quyền đá quý 10 carat để tính toán câu trả lời của các phần a-d. Sau đó trả lời phần e.
   a. Bảng nhu cầu
   b. Bảng doanh thu cận biên
   c. Hiệu ứng số lượng của doanh thu cận biên theo mỗi mức sản lượng
   d. Hiệu ứng giá của doanh thu cận biên theo mỗi mức sản lượng
   e. Chúng ta cần thêm thông tin gì để xác định mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của Emerald, Inc.?

Lượng cầu đá quý	Tổng doanh thu (USD)
1	100
2	186
3	252
4	280
5	250

2. Sử dụng Hình 8-6 để thể hiện những gì xảy ra đối với các đại lượng sau đây khi chi phí cận biên của việc sản xuất kim cương tăng từ 200 USD lên 400 USD.
   a. Đường chi phí cận biên.
   b. Giá và sản lượng tối đa hóa lợi nhuận
   c. Lợi nhuận của công ty độc quyền.
   d. Lợi nhuận của ngành cạnh tranh hoàn hảo

Đáp án ở cuối sách

- Sự khác biệt quan trọng giữa một công ty có quyền lực thị trường, ví dụ như một công ty độc quyền, và một công ty trong ngành cạnh tranh hoàn hảo là: các công ty cạnh tranh hoàn hảo là những công ty chấp nhận giá có đường cầu nằm ngang, nhưng một công ty có quyền lực thị trường đối mặt với một đường cầu dốc xuống.
- Do hiệu ứng giá của việc tăng sản lượng, đường doanh thu cận biên của doanh nghiệp có quyền lực thị trường luôn nằm dưới đường cầu. Vì vậy, một công ty độc quyền tối đa hóa lợi nhuận chọn mức sản lượng có chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên – chứ không phải giá.
- Kết quả là công ty độc quyền sản xuất ra ít hơn và bán hàng hóa với giá cao hơn một công ty cạnh tranh hoàn hảo. Công ty sẽ có lợi nhuận, cả trong ngắn hạn và dài hạn.

Ngành độc quyền và chính sách công

Là một công ty độc quyền thật tốt, nhưng làm khách hàng của một công ty độc quyền thì... chẳng tốt chút nào. Công ty độc quyền hưởng lợi trên thiệt hại của người tiêu dùng bằng cách giảm sản lượng và tăng giá. Nhưng người mua và người bán luôn có lợi ích mâu thuẫn nhau. Vậy mâu thuẫn về lợi ích trong ngành độc quyền có khác với mâu thuẫn trong ngành cạnh tranh hoàn hảo hay không?

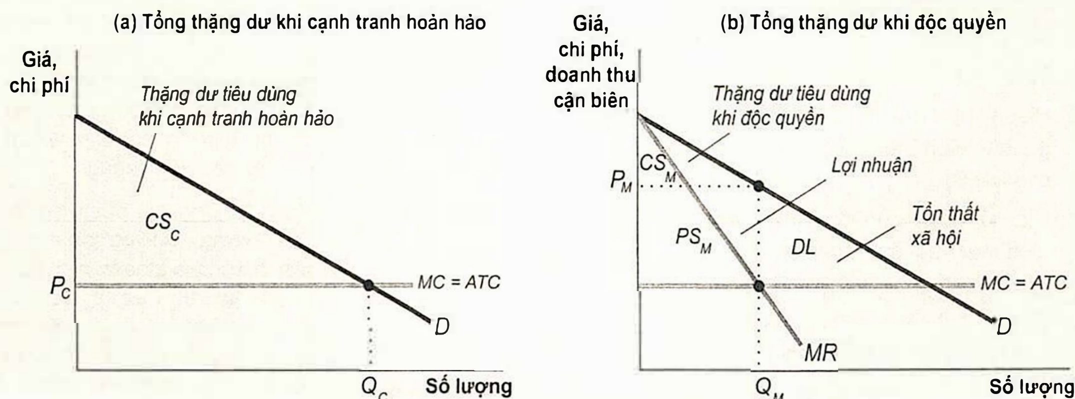
Câu trả lời là có, vì độc quyền là một nguyên nhân của sự không hiệu quả: thiệt hại của người tiêu dùng do hành vi độc quyền lớn hơn so với lợi ích của công ty độc quyền. Vì độc quyền dẫn đến tổn thất ròng cho nền kinh tế, nên chính phủ thường cố gắng ngăn chặn sự xuất hiện của độc quyền hoặc hạn chế ảnh hưởng của chúng. Trong phần này, chúng ta sẽ thấy lý do tại sao độc quyền dẫn đến sự không hiệu quả và xem xét các chính sách mà chính phủ áp dụng để nỗ lực ngăn chặn điều này.

Hiệu ứng phúc lợi của độc quyền

Bằng cách hạn chế sản lượng luôn thấp hơn mức sản lượng có chi phí cận biên bằng giá thị trường, công ty độc quyền gia tăng lợi nhuận nhưng gây tổn hại cho người tiêu dùng. Để đánh giá xem xã hội có lợi ích ròng (net benefit) hay thiệt hại ròng (net loss), chúng ta phải so sánh lợi nhuận thu được của công ty độc quyền so với thiệt hại của thặng dư tiêu dùng. Điều chúng ta học được là: thiệt hại của thặng dư tiêu dùng lớn hơn lợi nhuận của công ty độc quyền. Như vậy độc quyền gây ra *thiệt hại ròng* cho xã hội.

Để xem lý do tại sao, chúng ta hãy quay lại trường hợp đường chi phí cận biên nằm ngang, như được thể hiện trong hai đồ thị của Hình 8-8. Ở đây đường chi phí cận biên là *MC*, đường cầu là *D*, và, trong đồ thị (b), đường doanh thu cận biên là *MR*.

HÌNH 8-8 Độc quyền tạo ra sự không hiệu quả



Đồ thị (a) mô tả một ngành cạnh tranh hoàn hảo: sản lượng là Q_C và giá thị trường P_C, bằng với *MC*. Vì giá (P_C) chính xác bằng tổng chi phí trung bình khi sản xuất một đơn vị của mỗi nhà sản xuất, nên không có lợi nhuận và không có thặng dư nhà sản xuất.

Vì vậy, tổng thặng dư bằng thặng dư tiêu dùng, là toàn bộ khu vực được tô đậm. Đồ thị (b) mô tả ngành độc quyền: công ty độc quyền giảm sản lượng xuống Q_M và bán hàng hóa với giá P_M.

Thặng dư tiêu dùng đã bị thu hẹp: một phần của nó đã được ghi nhận là lợi nhuận, và một phần nữa đã mất đi như tổn thất xã hội (là giá trị của các giao dịch đôi bên cùng có lợi không xảy ra do độc quyền). Kết quả là tổng thặng dư giảm.

Đồ thị (a) thể hiện điều gì sẽ xảy ra nếu ngành này cạnh tranh hoàn hảo. Sản lượng cân bằng là Q_C; giá hàng hóa P_C bằng với chi phí cận biên, và chi phí cận biên *MC* cũng bằng tổng chi phí trung bình *ATC* vì không có chi phí cố định và chi phí cận biên là hằng số. Mỗi công ty thu được chính xác bằng tổng chi phí trung bình trên một đơn vị sản lượng, do đó không có lợi nhuận và không có thặng dư nhà sản xuất tại điểm cân bằng này.

Thặng dư tiêu dùng do thị trường tạo ra bằng diện tích tam giác được tô đậm trong đồ thị (a). Vì không có thặng dư nhà sản xuất khi ngành cạnh tranh hoàn hảo, nên thặng dư tiêu dùng (CS_C) cũng đại diện cho tổng thặng dư.

Đồ thị (b) thể hiện kết quả cho cùng một thị trường, nhưng lần này giả định đây là một ngành độc quyền. Công ty độc quyền sản xuất mức sản lượng Q_M, trong đó chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên, và giá của hàng hóa là P_M. Hiện nay ngành đang có lợi nhuận - cũng là thặng dư nhà sản xuất - bằng diện tích của hình chữ nhật PS_M. Lưu ý rằng lợi nhuận này là thặng dư thu được từ người tiêu dùng khi thặng dư người tiêu dùng giảm xuống, chỉ còn lại khu vực tam giác CS_M.

Bằng cách so sánh các đồ thị (a) và (b), chúng ta thấy rằng ngoài việc phân phối lại thặng dư từ người tiêu dùng sang công ty độc quyền, còn diễn ra một thay đổi quan trọng khác: tổng lợi nhuận và thặng dư tiêu dùng (tức là tổng thặng dư) trong ngành độc quyền nhỏ hơn trong ngành cạnh tranh hoàn hảo. Nghĩa là tổng của CS_M và PS_M trong đồ thị (b) nhỏ hơn diện tích CS_C trong đồ thị (a). Trong Chương 5, chúng ta đã phân tích các loại thuế tạo ra tổn thất xã hội như thế nào. Ở đây chúng ta cũng thấy độc quyền tạo ra *tổn thất xã hội*, bằng diện tích của tam giác *DL*. Vì vậy, độc quyền tạo ra thiệt hại ròng cho xã hội.

Tổn thất ròng này phát sinh vì một số giao dịch đôi bên cùng có lợi đã không xảy ra. Có một số người xem một đơn vị bổ sung của hàng hóa có giá trị cao hơn chi phí cận biên của việc sản xuất nó nhưng họ không tiêu thụ vì họ không sẵn sàng trả số tiền P_M.

Nếu bạn nhớ lại cuộc thảo luận của chúng ta về tổn thất xã hội do thuế, bạn sẽ nhận thấy rằng tổn thất xã hội do độc quyền cũng khá tương tự. Thật vậy, bằng cách tạo ra một khoản chênh lệch giữa giá và chi phí cận biên, ngành độc quyền hành động giống như áp một mức thuế đối với người tiêu dùng, và cũng tạo ra sự không hiệu quả tương tự.

Như vậy, độc quyền làm tổn hại đến phúc lợi xã hội nói chung và là một nguyên nhân thất bại thị trường. Các chính sách của chính phủ có thể làm gì đối với việc này hay không?

Ngăn chặn độc quyền

Các chính sách về độc quyền phụ thuộc chủ yếu vào việc ngành đang xem xét là có là ngành độc quyền tự nhiên, tức là ngành có lợi nhuận tăng dần theo quy mô (theo đó, một nhà sản xuất lớn hơn có tổng chi phí trung bình thấp hơn), hay không. Nếu đó không phải là ngành độc quyền tự nhiên, chính sách tốt nhất là ngăn chặn độc quyền phát sinh hoặc phá vỡ độc quyền, nếu nó đã tồn tại. Chúng ta hãy tập trung vào trường hợp đó trước, sau đó chuyển sang vấn đề khó khăn hơn là đối phó với độc quyền tự nhiên.

Tình trạng độc quyền của công ty De Beers trong ngành kim cương không nhất thiết phải xảy ra. Sản xuất kim cương không phải là độc quyền tự nhiên: chi phí của ngành sẽ không cao hơn nếu nó bao gồm một số nhà sản xuất cạnh tranh độc lập (ví dụ như trong trường hợp sản xuất vàng).

Như vậy nếu chính quyền Nam Phi lo lắng về việc độc quyền sẽ ảnh hưởng đến người tiêu dùng như thế nào, chính quyền có thể ngăn chặn Cecil Rhodes khi doanh nhân này nỗ lực thống trị ngành, hoặc phá vỡ sự độc quyền của ông ta sau đó. Ngày nay, các chính phủ thường cố gắng ngăn chặn độc quyền hình thành và phá vỡ những đế chế độc quyền hiện có.

De Beers là một trường hợp khá độc đáo. Vì những lý do lịch sử phức tạp, họ được phép duy trì một đế chế độc quyền. Nhưng trong thế kỷ qua, hầu hết những công ty độc quyền tương tự đã bị phá vỡ. Ví dụ nổi tiếng nhất tại Mỹ là Standard Oil, được John D. Rockefeller thành lập

Khi **công hữu** một ngành cạnh tranh, hàng hóa trong ngành đó sẽ do Chính phủ, hay một công ty thuộc sở hữu của Chính phủ, cung cấp.

Kiểm soát giá: giới hạn mức giá mà một công ty độc quyền có thể ấn định.

vào năm 1870. Vào năm 1878, Standard Oil đã kiểm soát gần như tất cả ngành lọc dầu của Mỹ; nhưng vào năm 1911, một lệnh của tòa án đã phá vỡ công ty này thành vài công ty nhỏ hơn, bao gồm các công ty mà sau này trở thành Exxon và Mobil (và gần đây đã sáp nhập để trở thành ExxonMobil).

Các chính sách của chính phủ được sử dụng để ngăn chặn hoặc loại bỏ độc quyền được gọi là chính sách chống độc quyền *(antitrust policy)*, chúng ta sẽ thảo luận trong chương tiếp theo.

Đối phó với ngành độc quyền tự nhiên

Phá vỡ một công ty độc quyền trong một ngành "không độc quyền tự nhiên" rõ ràng là ý tưởng hay: lợi ích của người tiêu dùng lớn hơn thiệt hại của nhà sản xuất. Nhưng không rõ liệu một ngành độc quyền tự nhiên, trong đó một nhà sản xuất lớn có tổng chi phí trung bình thấp hơn so với các nhà sản xuất nhỏ, có nên được chia nhỏ hay không, vì điều này sẽ làm tăng tổng chi phí trung bình. Ví dụ một chính quyền thành phố đã cố gắng ngăn chặn việc chỉ có một công ty duy nhất cung cấp khí đốt tại địa phương sẽ làm tăng chi phí cung cấp khí đốt cho người dân, vì như chúng ta đã thảo luận, gần như chắc chắn đây là một ngành độc quyền tự nhiên.

Ngay cả trong trường hợp độc quyền tự nhiên, công ty độc quyền tối đa hóa lợi nhuận hành động theo cách gây ra sự không hiệu quả: họ bán hàng hóa cho người tiêu dùng cao hơn chi phí cận biên và bằng cách làm như vậy, đã ngăn chặn một số giao dịch đôi bên cùng có lợi. Ngoài ra, có vẻ không công bằng khi một công ty có vị trí độc quyền có thể nhận được lợi nhuận lớn dựa trên thiệt hại của người tiêu dùng.

Chính sách công có thể làm gì về điều này? Có hai câu trả lời phổ biến sau đây:

1. Công hữu. Ở nhiều quốc gia, câu trả lời ưu tiên cho vấn đề độc quyền tự nhiên là **công hữu (public ownership)**. Thay vì cho phép một công ty độc quyền tư nhân kiểm soát một ngành, chính phủ thiết lập một cơ quan công quyền để cung cấp hàng hóa và bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng.

Một số ví dụ về công hữu ở Mỹ bao gồm dịch vụ đường sắt chở khách được cung cấp bởi công ty đại chúng Amtrak; dịch vụ chuyển phát thư thông thường được cung cấp bởi Bưu chính Mỹ; và ở một số thành phố, bao gồm cả Los Angeles, có các công ty điện thuộc dạng công hữu.

Về nguyên tắc, lợi thế của công hữu là một công ty độc quyền tự nhiên thuộc công hữu có thể ấn định giá dựa trên tiêu chí hiệu quả, hơn là chỉ tối đa hóa lợi nhuận của họ. Trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo, hành vi tối đa hóa lợi nhuận là hiệu quả, vì các nhà sản xuất sẽ cung cấp sản lượng mà tại đó giá bằng chi phí cận biên. Đó chính là lý do tại sao không có lợi gì về kinh tế khi công hữu một ngành như trồng lúa mì chẳng hạn!

Tuy nhiên, kinh nghiệm cho thấy rằng: công hữu, như một giải pháp cho vấn đề độc quyền tự nhiên, thường hoạt động kém trong thực tế. Một lý do là các công ty công hữu thường ít năng động hơn các công ty tư nhân trong việc giảm chi phí hoặc cung cấp các sản phẩm chất lượng cao. Một lý do khác là các công ty này cuối cùng thường phục vụ cho các lợi ích chính trị - cung cấp hợp đồng hoặc việc làm cho những người có mối quan hệ phù hợp.

2. Quy định, kiểm soát, điều tiết. Tại Mỹ, câu trả lời phổ biến hơn là để tư nhân hoạt động trong ngành nhưng phải tuân theo quy định, điều tiết. Cụ thể là hầu hết các công ty công ích địa phương (như điện và khí đốt tự nhiên) đều được kiểm soát bởi quy định về **kiểm soát giá (price regulation)** - giới hạn mức giá mà người bán có thể ấn định.

Chúng ta đã thấy trong Chương 4 rằng áp đặt *giá trần* lên một ngành cạnh tranh sẽ gây ra tình trạng thiếu hụt, thị trường chợ đen và các tác dụng phụ khó chịu. Phải chăng việc áp đặt một giới hạn về giá cho một công ty khí đốt địa phương cũng có hiệu ứng tương tự?

Ngành độc quyền mua xuất hiện khi chỉ có một người mua đối với một hàng hóa nào đó. **Một công ty độc quyền mua** là người mua duy nhất trên thị trường.

Không nhất thiết như vậy: việc áp đặt giá trần lên một công ty độc quyền không hẳn tạo ra sự thiếu hụt - trong trường hợp không có giá trần, công ty độc quyền sẽ ấn định giá cao hơn chi phí sản xuất cận biên. Vì vậy, ngay cả khi buộc phải tính giá thấp hơn - miễn là giá đó cao hơn *MC* và ít nhất công ty độc quyền hòa vốn trên tổng sản lượng – thì công ty độc quyền vẫn có động lực để sản xuất đúng lượng cầu ở mức giá đó.

Phần *Kinh tế học trong đời sống* sau đây sẽ mô tả trường hợp ngành băng thông rộng (broadband), một ngành độc quyền tự nhiên đã được luân phiên kiểm soát và bãi bỏ kiểm soát, khi mà các chính trị gia thay đổi ý kiến về chính sách thích hợp.

3. Độc quyền mua. Có thể có một thị trường trong đó chỉ có một người mua và nhiều người bán, và người mua có thể sử dụng quyền lực của mình để thu được thặng dư từ người bán. Thị trường đó được gọi là **độc quyền mua (monopsony)**.

Giống như một công ty độc quyền, một công ty độc quyền mua (monopsonist) sẽ lũng đoạn thu nhập của thị trường cạnh tranh để thu được nhiều thặng dư hơn. Tuy nhiên, công ty độc quyền mua sẽ làm điều này thông qua số lượng mua và mức giá trả cho hàng hóa, thay vì thông qua số lượng bán và mức giá được ấn định cho hàng hóa.

Mặc dù vẫn tồn tại, nhưng độc quyền mua hiếm hơn so với độc quyền. Ví dụ cổ điển là một công ty sử dụng lao động duy nhất trong một thị trấn nhỏ (ví dụ như một nhà máy địa phương) là bên mua sức lao động từ người lao động. Hãy nhớ lại rằng một công ty độc quyền giảm sản lượng để có được mức giá cao hơn và tăng lợi nhuận. Một công ty độc quyền mua cũng thực hiện điều gần như tương tự, nhưng với một sự đảo ngược: họ giảm số lượng nhân viên để có chi phí trả lương thấp hơn và tăng lợi nhuận.

Cũng như một công ty độc quyền tạo ra tổn thất xã hội bằng cách sản xuất một sản lượng quá ít, một công ty độc quyền mua cũng tạo ra tổn thất xã hội bằng cách thuê quá ít công nhân (và do đó cũng sản xuất ít sản lượng).

Độc quyền mua có vẻ diễn ra thường xuyên nhất ở các thị trường mà người lao động có kỹ năng chuyên môn, nhưng chỉ có một công ty thuê lao động dựa trên kỹ năng đó. Ví dụ các bác sĩ thường than phiền rằng ở một số khu vực trong nước, nơi hầu hết bệnh nhân được bảo hiểm bởi một hoặc hai công ty bảo hiểm, các công ty này đóng vai trò như các công ty độc quyền mua trong việc thiết lập mức chi trả cho các thủ tục y tế.

4. Có thể làm gì đối với tình trạng độc quyền? Đối phó với độc quyền (và độc quyền mua) có thể khó khăn vì thường xuyên xuất hiện sự đánh đổi. Trong trường hợp độc quyền thuốc, làm thế nào để giảm giá mà người tiêu dùng phải trả cho các loại thuốc hiện có, nếu lợi nhuận từ việc bán thuốc được dùng để tài trợ cho việc nghiên cứu và phát triển các loại thuốc mới?

Trong trường hợp của một ngành độc quyền tự nhiên như sản xuất năng lượng, làm thế nào khiến các công ty sản xuất năng lượng đầu tư vào công nghệ tiết kiệm chi phí và năng lực sản xuất mới, nếu họ chỉ nhận được lợi nhuận theo quy định (do ngành bị kiểm soát) và do đó bị cách ly khỏi các lực thị trường? Ngược lại, khi ngành điện không bị kiểm soát, làm thế nào cơ quan quản lý có thể chắc chắn rằng người tiêu dùng không bị thiệt hại thông qua sự thao túng thị trường?

Các nhà kinh tế học và các nhà hoạch định chính sách đã gặp khó khăn với những câu hỏi này trong nhiều thập niên, bởi câu trả lời hay nhất chỉ được tìm thấy thông qua *thử và sai* - như chúng ta

đã thấy qua nhiều nỗ lực khác nhau trong việc bãi bỏ kiểm soát ngành điện. Có lẽ trong việc đối phó với độc quyền, câu trả lời tốt nhất là các nhà kinh tế học và các nhà hoạch định chính sách duy trì sự thận trọng, và thừa nhận rằng đôi khi cần điều chỉnh chính sách giữa chừng.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Tại sao băng thông rộng của bạn lại chậm và có giá quá cao?

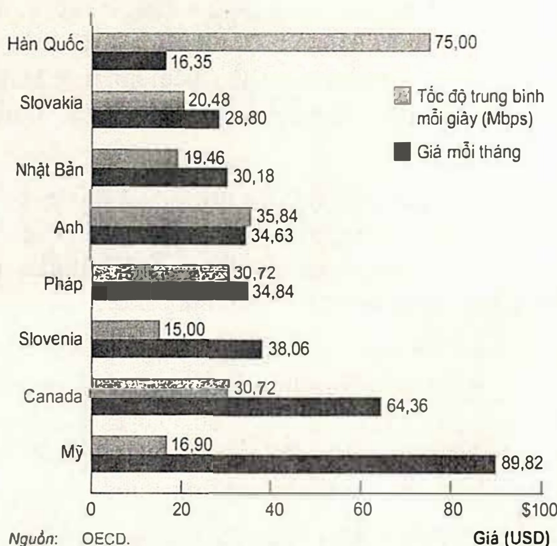
ãy xem xét điều này: ở Mỹ, chi phí truy cập băng thông rộng tốc độ cao có giá cao gần gấp 3 lần ở Anh và Pháp, và cao gấp 5 lần so với ở Hàn Quốc. Theo báo cáo của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), Mỹ đứng thứ 30 trong số 33 quốc gia, với mức giá 90 USD/tháng (200 USD/tháng nếu bao gồm điện thoại, TV và một số kênh cao cấp). Hình 8-9 so sánh tốc độ tải xuống trung bình và giá ở một số quốc gia. Ở Hàn Quốc, tốc độ tải xuống trung bình là 75 Mbps (Mb/giây) và chi phí chưa tới 20 USD/tháng. Trong khi đó, ở Mỹ, tốc độ tải xuống trung bình chưa tới 20 Mbps nhưng chi phí lại tới gần 90 USD/tháng.

Tại sao người Mỹ phải trả nhiều tiền như vậy cho dịch vụ băng thông rộng? Nhiều nhà quan sát kết luận rằng Mỹ rất kém cỏi trong việc kiểm soát các công ty cáp quang cung cấp băng thông rộng cho hơn hai phần ba người dân của họ! Dịch vụ cáp quang có các đặc điểm của độc quyền tự nhiên, vì việc dẫn cáp quang đến tư gia đòi hỏi phải có chi phí cố định lớn. Vì vậy, trong những ngày đầu của cáp quang, chính quyền địa phương đã kiểm soát giá trong ngành này.

Tuy nhiên, một thập kỷ trước, Quốc hội đã bãi bỏ kiểm soát ngành truy cập internet tốc độ cao. Sau đó, ngành này được tập trung hóa, với chỉ hai công ty lớn là Time Warner và Comcast mua lại các công ty độc quyền nhỏ hơn ở địa phương. Kết quả là người tiêu dùng cáp quang Mỹ phải đối mặt với các công ty có quyền lực độc quyền đáng kể và ít chịu giám sát.

Chuyện không có gì đáng ngạc nhiên khi sau đó, người tiêu dùng cũng phải đối mặt với các mức tăng giá chóng mặt hàng năm: từ 1995 đến 2012, giá trung bình của một thuê bao cáp quang cơ bản đã tăng ở mức hơn 6%/năm. Ở một số nơi có các công ty cáp cạnh tranh, hóa đơn thường thấp hơn 15% và dịch vụ tốt hơn.

HÌNH 8-9 So sánh tốc độ băng thông rộng và giá ở một số quốc gia



Nguồn: OECD.

Nhưng làm thế nào mà người tiêu dùng băng thông rộng ở các quốc gia khác thoát khỏi số phận tương tự, khi ngành cáp quang là độc quyền tự nhiên? Các nhà điều hành đã đặt ra *quy định dịch vụ chung* cho ngành, quy định rằng các công ty cáp quang phải cho các công ty cung cấp dịch vụ internet thuê công suất cáp, để sau đó các công ty này cạnh tranh nhau trong việc cung cấp internet cho người tiêu dùng.

Nếu không có quy định như vậy, đại đa số người Mỹ - khoảng 70% - sẽ chỉ có một nhà cung cấp cáp quang và do đó chỉ có một nguồn truy cập internet tốc độ cao. Tuy nhiên, những người ủng hộ hệ thống của Mỹ phản biện rằng lợi nhuận của các nhà cung cấp cáp quang được dùng để tài trợ cho những cải thiện về cơ sở hạ tầng, chẳng hạn như trong LTE và mạng cáp quang, điều mà châu Âu đang tụt hậu.

Kiểm tra kiến thức 8-3

1. Chính phủ nên áp dụng chính sách nào trong các trường hợp sau? Giải thích.
   a. Dịch vụ internet ở Anytown, Ohio, được cung cấp bằng cáp quang. Khách hàng cảm thấy họ bị tính giá quá cao, nhưng công ty cáp quang tuyên bố họ phải ấn định mức giá cho phép bù đắp các chi phí lắp đặt cáp.
   b. Chỉ có 2 hãng hàng không hiện đang bay đến Alaska. Họ cần sự chấp thuận của chính phủ để sáp nhập. Các hãng hàng không khác muốn bay tới Alaska nhưng cần có các bãi hạ cánh do chính phủ phân bổ.
2. Đúng hay sai? Giải thich câu trả lời của bạn.
   a. Khi xuất hiện độc quyền, phúc lợi của xã hội thấp hơn vi một phần thặng dư tiêu dùng được chuyển thành lợi nhuận cho công ty độc quyền.
   b. Một công ty độc quyền gây ra sự không hiệu quả, vì có những người tiêu dùng sẵn sàng trả một mức giá cao hơn hoặc bằng chi phí cận biên nhưng thấp hơn giá độc quyền.
3. Giả sử một công ty độc quyền tin tưởng nhầm rằng doanh thu cận biên của nó luôn bằng với giá thị trường. Giả sử chi phí cận biên là hằng số và không có chi phi cố định, hãy vẽ đồ thị so sánh mức lợi nhuận, thặng dư người tiêu dùng, tổng thặng dư và tổn thất xã hội của công ty độc quyền sai lầm này so với một công ty độc quyền thông minh.

Đáp án ở cuối sách

- Bằng cách giảm sản lượng và tăng giá cao hơn chi phí cận biên, một công ty độc quyền thu được lợi nhuận từ một phần thặng dư tiêu dùng và gây ra tổn thất xã hội. Để ngăn chặn tổn thất xã hội, các chính sách đã cố gắng giảm bớt hành vi độc quyền.
- Khi các công ty độc quyền được "tạo ra" thay vì là độc quyền tự nhiên, các chính phủ nên hành động để ngăn chặn chúng hình thành và phá vỡ những công ty độc quyền hiện có.
- Độc quyền tự nhiên đặt ra vấn đề chính sách khó khăn hơn. Có một giải pháp là **công hữu**, nhưng các công ty công hữu thường được điều hành kém.
- Một giải pháp phổ biến ở Mỹ là **kiểm soát giá**. Một mức giá trần được đặt ra cho một công ty độc quyền không tạo ra sự thiếu hụt nếu nó không được ấn định quá thấp.
- Luôn luôn có một lựa chọn là... không làm gì cả: tình trạng độc quyền là một điều không tốt, nhưng việc chữa trị có thể còn tệ hại hơn bản thân căn bệnh.
- **Ngành độc quyền mua**, khi chỉ có một người mua cho một loại hàng hóa, cũng gây ra tổn thất xã hội. Một **công ty độc quyền mua** có thể ảnh hưởng đến giá hàng hóa mà công ty đó mua: công ty nhận lấy thặng dư nhà sản xuất bằng cách giảm số lượng mua, và từ đó giảm giá.

Chính sách phân biệt giá

Cho đến thời điểm này, chúng ta chỉ mới xem xét trường hợp của một **công ty độc quyền một giá (single-price monopolist)**, là công ty bán hàng cho tất cả người tiêu dùng với cùng một mức giá. Như thuật ngữ thể hiện, không phải tất cả các công ty độc quyền đều như vậy. Trong thực tế, nhiều công ty độc quyền, nếu không muốn nói là hầu hết công ty độc quyền, đều thấy rằng họ có thể tăng lợi nhuận bằng cách bán cùng một hàng hóa với các mức giá khác nhau cho những khách hàng khác nhau: họ đã tham gia vào **chính sách phân biệt giá (price discrimination)**.

Ví dụ nổi bật nhất của chính sách phân biệt giá, mà hầu hết chúng ta thường xuyên gặp phải, liên quan đến vé máy bay. Mặc dù có nhiều hãng hàng không, hầu hết các đường bay ở Mỹ chỉ được phục vụ bởi một hoặc hai hãng, do đó họ có quyền lực thị trường và có thể ấn định giá. Vì vậy, một hành khách bay thường xuyên nhanh chóng nhận thức được rằng câu hỏi "Chi phí bay đến đó là bao nhiêu?" hiếm khi có một câu trả lời đơn giản.

Công ty độc quyền một giá bán sản phẩm của họ cho tất cả người tiêu dùng với cùng một mức giá.

Các công ty tham gia vào **chính sách phân biệt giá** khi bán cùng một hàng hóa với các mức giá khác nhau cho những khách hàng khác nhau.

Nếu bạn sẵn sàng mua vé không hoàn trả từ một tháng trước và mua vé vào tối thứ ba hoặc tối thứ tư, một chuyến đi khứ hồi có thể chỉ mất 150 USD — thậm chí giá vé còn thấp hơn nếu bạn là người lớn tuổi hoặc sinh viên. Nhưng nếu ngày mai bạn phải đi công tác, sẽ đi vào thứ ba và quay lại vào thứ tư, thì cùng một chuyến khứ hồi có thể mất 550 USD! Người đi công tác và ông bà cụ đi du lịch nhận được cùng một sản phẩm – cùng là những chiếc ghế ngồi tù túng, chỉ có điều với chi phí rất khác nhau...

Bạn có thể phản đối rằng các hãng hàng không thường không phải là công ty độc quyền: tại hầu hết các thị trường, ngành hàng không là một ngành độc quyền nhóm. Trên thực tế, sự phân biệt giá diễn ra trong cả ngành độc quyền nhóm và cạnh tranh độc quyền, cũng như ngành độc quyền. Nhưng nó không xảy ra trong ngành cạnh tranh hoàn hảo. Và một khi chúng ta đã thấy lý do tại sao các công ty độc quyền đôi khi phân biệt giá, chúng ta sẽ dễ hiểu được tại sao nó cũng xảy ra trong độc quyền nhóm và cạnh tranh độc quyền.

Logic của chính sách phân biệt giá

Để có cái nhìn sơ bộ về lý do tại sao sự phân biệt giá có thể mang lại nhiều lợi nhuận hơn so với việc bán đồng giá cho tất cả người tiêu dùng, chúng ta hãy tưởng tượng Air Sunshine cung cấp các chuyến bay thẳng duy nhất giữa Bismarck (bang North Dakota) và Ft. Lauderdale (bang Florida). Giả sử rằng không có vấn đề về năng lực chuyên chở — hãng hàng không cung cấp bao nhiêu chuyến bay tùy theo số lượng hành khách. Cũng giả định rằng không có chi phí cố định. Chi phí cận biên của hãng hàng không trong việc cung cấp một chỗ ngồi là 125 USD, cho dù chuyên chở bao nhiêu hành khách.

Giả định thêm rằng hãng hàng không biết rằng họ có hai loại hành khách tiềm năng. Một là khách hàng doanh nhân, mỗi tuần có 2.000 người muốn di chuyển giữa các nơi nói trên. Hai là sinh viên, mỗi tuần cũng có 2.000 người muốn đi du lịch.

Các hành khách tiềm năng có mua vé hay không? Điều này tùy thuộc vào giá cả. Công ty nhận ra rằng các khách hàng doanh nhân thực sự cần phải bay; họ sẽ đi máy bay miễn là giá không quá 550 USD. Vì họ bay hoàn toàn là vì công việc, nên chúng ta giả định rằng việc giảm giá xuống dưới 550 USD cũng sẽ không giúp tăng doanh số ngành du lịch. Tuy nhiên, các sinh viên có ít tiền hơn và nhiều thời gian hơn; nếu giá vượt quá 150 USD, họ sẽ đi xe buýt. Đường cầu của phần này được thể hiện trong Hình 8-10.

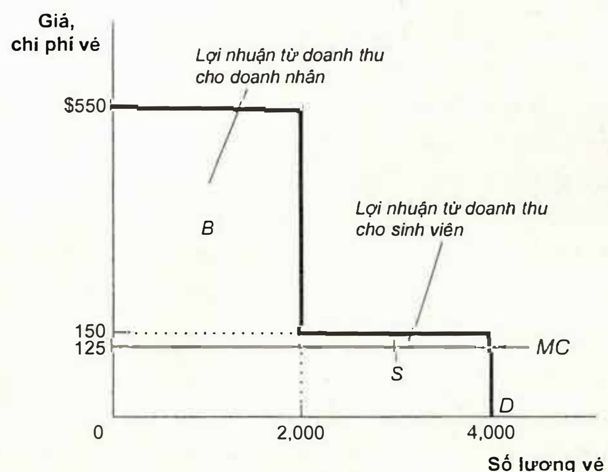
HÌNH 8-10 Hai dạng hành khách hàng không

Air Sunshine có hai loại khách hàng: doanh nhân sẵn sàng trả tối đa 550 USD/vé và sinh viên sẵn sàng trả tối đa 150 USD/vé.

Mỗi loại có 2.000 khách hàng. Air Sunshine có chi phí cận biên không đổi là 125 USD/chỗ ngồi.

Nếu Air Sunshine có thể bán vé với các mức giá khác nhau cho hai loại khách hàng này, hãng có thể tối đa hóa lợi nhuận bằng cách bán vé 550 USD cho hành khách là doanh nhân và 150 USD cho hành khách là sinh viên.

Công ty sẽ thu được lợi nhuận là toàn bộ phần "thặng dư tiêu dùng".



Vậy hãng hàng không này nên làm gì? Nếu bán vé đồng giá cho tất cả mọi người, các lựa chọn của họ bị hạn chế. Họ có thể ấn định giá vé 550 USD; bằng cách đó có doanh thu tối đa từ các khách hàng doanh nhân, nhưng đánh mất thị trường sinh viên. Hoặc họ chỉ tính giá vé 150 USD và sẽ có cả hai dạng hành khách, nhưng doanh thu sẽ giảm đáng kể từ nhóm khách hàng doanh nhân.

Chúng ta có thể nhanh chóng tính lợi nhuận từ mỗi lựa chọn thay thế này. Nếu bán vé giá 550 USD, sẽ bán được 2.000 vé cho khách hàng doanh nhân, tổng doanh thu là 2.000 × 550 USD = 1,1 triệu USD và chi phí phát sinh là 2.000 × 125 USD = 250.000 USD; do đó, lợi nhuận là 850.000 USD, được minh họa bởi khu vực B trong Hình 8-10.

Nếu chỉ bán vé với giá 150 USD, sẽ bán được tổng cộng 4.000 vé, doanh thu 4.000 × 150 USD = 600.000 USD và chi phí phát sinh 4.000 × 125 USD = 500.000 USD; vì vậy lợi nhuận khi đó sẽ là 100.000 USD. Như vậy, nếu hãng hàng không phải bán vé đồng giá cho tất cả mọi người, thì việc bán vé giá cao hơn và bỏ qua phần doanh thu của sinh viên rõ ràng là lựa chọn có lợi hơn.

Tuy nhiên, điều mà hãng hàng không này thực sự muốn làm là: bán vé giá 550 USD nhưng cũng đồng thời cung cấp vé giá 150 USD cho sinh viên. Mức giá đó thấp hơn rất nhiều so với mức vé được trả bởi khách hàng doanh nhân, nhưng nó vẫn cao hơn chi phí cận biên; vì vậy nếu hãng hàng không có thể bán thêm 2.000 vé cho sinh viên, hãng sẽ có thêm 50.000 USD lợi nhuận. Nghĩa là hãng hàng không sẽ có lợi nhuận tương đương với khu vực B cộng với khu vực S trong Hình 8-10.

Sẽ thực tế hơn nếu giả sử rằng có một số "hy sinh" theo nhu cầu của mỗi nhóm: với mức giá dưới 550 USD, số khách hàng doanh nhân sẽ tăng lên; và với mức giá trên 150 USD, một số sinh viên vẫn mua vé. Nhưng hóa ra điều này cũng không loại bỏ được lập luận về sự phân biệt giá.

Điểm quan trọng là hai nhóm người tiêu dùng khác nhau về độ nhạy cảm đối với giá – rằng một mức giá cao có tác động lớn hơn trong việc ngăn cản sinh viên mua vé so với khách hàng doanh nhân. Miễn là các nhóm khách hàng khác nhau phản ứng khác nhau đối với giá cả, thì một công ty độc quyền sẽ thấy rằng: có thể nhận được nhiều thặng dư tiêu dùng hơn và đạt lợi nhuận cao hơn bằng cách ấn định các mức giá khác nhau.

Sự phân biệt giá và độ co giãn Một mô tả thực tế hơn về nhu cầu mà các hãng hàng không phải đối mặt sẽ không xác định mức giá cụ thể mà tại đó các dạng khách sẽ chọn mua vé. Thay vào đó, nó sẽ phân biệt giữa các nhóm trên cơ sở độ nhạy cảm của họ đối với giá, hay độ co giãn của cầu theo giá.

Giả sử một công ty bán sản phẩm cho hai nhóm người dễ nhận biết - khách hàng doanh nhân và sinh viên. Khách hàng doanh nhân rất không nhạy cảm đối với giá: họ sẽ mua một lượng sản phẩm nhất định dù cho giá là bao nhiêu, nhưng không thể thuyết phục họ mua nhiều hơn cho dù giá rẻ đến mức nào đi nữa. Tuy nhiên, sinh viên lại linh hoạt hơn: chỉ cần bán hàng với mức giá đủ tốt là họ sẽ mua khá nhiều, nhưng tăng giá quá cao thì họ sẽ chuyển sang mua thứ khác. Vậy công ty nên làm gì?

Câu trả lời đã được đề xuất trong ví dụ đơn giản của chúng ta: công ty nên bán vé giá cao hơn cho khách hàng doanh nhân, vì họ có độ co giãn của cầu theo giá thấp hơn, và bán giá thấp cho sinh viên, vì họ có độ co giãn của cầu theo giá cao hơn.

Sự phân biệt giá hoàn hảo

Điều gì sẽ xảy ra nếu hãng hàng không có thể phân biệt giữa sinh viên và khách hàng doanh nhân để bán vé giá khác nhau?

Rõ ràng là hãng hàng không bán vé cho mỗi nhóm tùy theo mức sẵn lòng chi trả của họ - nghĩa là mức giá tối đa mà mỗi nhóm sẵn sàng trả. Đối với khách hàng doanh nhân, mức sẵn lòng chi trả là 550 USD; với sinh viên là 150 USD. Như chúng ta đã giả định, chi phí cận biên là 125 USD và không phụ thuộc vào sản lượng, khiến cho đường chi phí cận biên nằm ngang. Như đã ghi nhận

Sự phân biệt giá hoàn hảo xảy ra khi một công ty độc quyền tính giá cho mỗi khách hàng theo mức tối đa mà khách hàng đó sẵn sàng chi trả.

ở trên, chúng ta có thể dễ dàng xác định lợi nhuận của hãng hàng không: đó là tổng diện tích của hình chữ nhật B và hình chữ nhật S.

Trong trường hợp này, người tiêu dùng không nhận được thặng dư tiêu dùng! Toàn bộ thặng dư đều rơi vào tay công ty độc quyền dưới hình thức lợi nhuận. Khi một công ty độc quyền có thể thu được toàn bộ thặng dư theo cách này, chúng ta nói rằng nó đạt được **sự phân biệt giá hoàn hảo (perfect price discrimination)**.

Nói chung, một công ty độc quyền có thể ấn định càng nhiều mức giá khác nhau thì công ty đó càng đến gần với sự phân biệt giá hoàn hảo. Hình 8-11 thể hiện một công ty độc quyền phải đối mặt với đường cầu dốc xuống, một công ty độc quyền mà chúng ta giả định là có thể tính giá khác nhau cho các nhóm người tiêu dùng khác nhau, với những người tiêu dùng sẵn sàng trả giá cao nhất sẽ bị tính giá cao nhất.

Trong đồ thị (a) công ty độc quyền ấn định hai mức giá khác nhau; còn trong đồ thị (b) là ba mức giá khác nhau. Có hai điều rõ ràng:

1. Số lượng mức giá mà công ty độc quyền ấn định càng nhiều thì mức giá thấp nhất càng thấp - nghĩa là một số người tiêu dùng sẽ trả mức giá rất gần chi phí cận biên.
2. Số lượng mức giá mà công ty độc quyền ấn định càng nhiều thì công ty càng lấy được nhiều tiền từ người tiêu dùng.

Với một số lượng rất lớn các mức giá khác nhau, hình ảnh sẽ trông giống như đồ thị (c), một trường hợp phân biệt giá hoàn hảo. Ở đây, người tiêu dùng ít sẵn lòng mua hàng hóa nhất sẽ trả chi phí cận biên và toàn bộ thặng dư của người tiêu dùng được công ty độc quyền chiếm giữ, dưới dạng lợi nhuận.

Cả ví dụ về hãng hàng không và ví dụ trong Hình 8-11 đều có thể được sử dụng để đưa ra một kết luận khác: một công ty độc quyền có thể tham gia phân biệt giá hoàn hảo mà không gây ra bất kỳ sự không hiệu quả nào! Vì nguyên nhân của sự không hiệu quả được loại bỏ, nên tất cả những người tiêu dùng tiềm năng sẵn sàng mua hàng hóa ở mức giá bằng hoặc cao hơn chi phí cận biên đều có thể mua được hàng hóa. Công ty độc quyền phân biệt giá hoàn toàn đủ khả năng "chiêu dụ" tất cả người tiêu dùng bằng cách bán hàng cho một số người tiêu dùng với mức giá thấp hơn so với những người khác.

Việc phân biệt giá hoàn hảo gần như không bao giờ có thể diễn ra trong thực tế. Ở mức độ cơ bản, việc không có khả năng đạt được sự phân biệt giá hoàn hảo đã làm giảm vai trò của giá cả với tư cách là một tín hiệu của nền kinh tế.

Khi giá hoạt động như một tín hiệu của nền kinh tế, chúng truyền đạt thông tin cần thiết để đảm bảo rằng tất cả các giao dịch đôi bên cùng có lợi sẽ thực sự xảy ra: giá thị trường là một tín hiệu của chi phí của người bán, và một người tiêu dùng phát tín hiệu sẵn sàng chi trả bằng cách mua hàng hóa bất cứ khi nào mức giá sẵn lòng chi trả ít nhất là cao bằng giá thị trường.

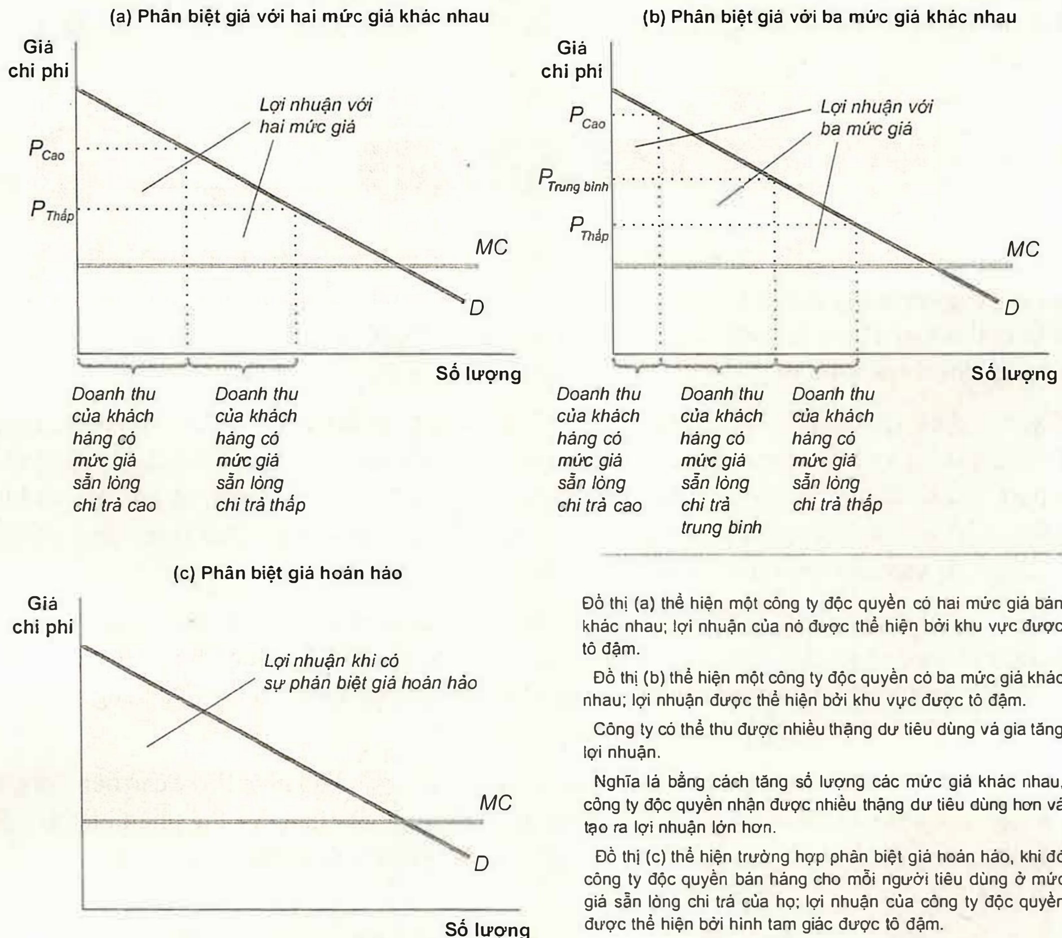
Tuy nhiên, vấn đề trong thực tế là giá cả thường *không phải* là tín hiệu hoàn hảo: mức giá sẵn lòng chi trả thực sự của một người tiêu dùng có thể được ngụy trang, khi một hành khách doanh nhân đóng vai là một sinh viên khi mua vé để có được giá vé thấp hơn. Khi việc cải trang như vậy có hiệu quả, thì công ty độc quyền không thể đạt được sự phân biệt giá hoàn hảo.

Tuy nhiên, các công ty độc quyền cố gắng di chuyển theo hướng phân biệt giá hoàn hảo thông qua một loạt các chiến lược định giá. Các kỹ thuật phổ biến của phân biệt giá bao gồm:

- *Những quy định hạn chế của hàng hóa được mua trước.* Những người mua hàng trước khá lâu sẽ được chào giá thấp hơn (hoặc trong một số trường hợp là những người mua vào phút chót). Điều này giúp phân biệt những người muốn mua với giá tốt hơn và những người không quan tâm đến giá.

- *Chiết khấu số lượng lớn.* Thường thì giá sẽ thấp hơn nếu bạn mua số lượng lớn. Đối với một người tiêu dùng có kế hoạch tiêu thụ một hàng hóa rất nhiều, chi phí của đơn vị cuối cùng - chi phí cận biên đối với người tiêu dùng — thấp hơn đáng kể so với mức giá trung bình. Điều này giúp phân biệt những người có kế hoạch mua rất nhiều (và do đó có khả năng nhạy cảm với giá hơn!) và những người không nhạy cảm với giá.

HÌNH 8-11 Phân biệt giá



Đồ thị (a) thể hiện một công ty độc quyền có hai mức giá bán khác nhau; lợi nhuận của nó được thể hiện bởi khu vực được tô đậm.

Đồ thị (b) thể hiện một công ty độc quyền có ba mức giá khác nhau; lợi nhuận được thể hiện bởi khu vực được tô đậm.

Công ty có thể thu được nhiều thặng dư tiêu dùng và gia tăng lợi nhuận.

Nghĩa là bằng cách tăng số lượng các mức giá khác nhau, công ty độc quyền nhận được nhiều thặng dư tiêu dùng hơn và tạo ra lợi nhuận lớn hơn.

Đồ thị (c) thể hiện trường hợp phân biệt giá hoàn hảo, khi đó công ty độc quyền bán hàng cho mỗi người tiêu dùng ở mức giá sẵn lòng chi trả của họ; lợi nhuận của công ty độc quyền được thể hiện bởi hình tam giác được tô đậm.

- *Hệ thống giá hai phần (two-part tariff).* Với hệ thống này, khách hàng trả trước một khoản phí cố định và sau đó trả thêm một khoản phí cho mỗi đơn vị hàng hóa đã mua. Vì vậy, trong một câu lạc bộ giảm giá như Sam's Club (không phải là công ty độc quyền nhưng là đối thủ cạnh tranh độc quyền), bạn phải trả một khoản phí hàng năm ngoài chi phí của các hàng hóa sẽ mua. Vì vậy, trên thực tế, hàng hóa đầu tiên mà bạn mua có chi phí cao hơn nhiều so với các mặt hàng tiếp theo, khiến cho hệ thống giá hai phần hoạt động giống như chiết khấu số lượng lớn.

Thảo luận của chúng ta cũng giúp giải thích tại sao các chính sách của chính phủ về độc quyền thường tập trung vào việc ngăn chặn tổn thất xã hội, chứ không phải ngăn chặn phân biệt giá - trừ khi nó gây ra vấn đề nghiêm trọng về tính công bằng. So sánh với một công ty độc quyền đơn giá, việc phân biệt giá có thể làm tăng tính hiệu quả của thị trường, ngay cả khi nó không hoàn hảo.

Nếu doanh số bán hàng cho những người tiêu dùng trước đây bị loại khỏi thị trường nhưng bây giờ có thể mua hàng ở một mức giá thấp hơn tạo ra thặng dư đủ để bù đắp cho thiệt hại về thặng dư của những người giờ đây phải chịu giá cao hơn và do đó không mua hàng nữa, thì tổng thặng dư tăng khi có phân biệt giá.

Một ví dụ của việc này có thể là một loại thuốc được kê đơn không cân xứng cho người lớn tuổi, những người có thu nhập cố định và rất nhạy cảm với giá. Một chính sách cho phép công ty dược bán thuốc cho người lớn tuổi với giá thấp và mọi người khác với giá cao thực sự có thể làm tăng tổng thặng dư so với một tình huống trong đó tất cả mọi người được tính cùng một mức giá. Nhưng nếu sự phân biệt giá tạo ra các vấn đề nghiêm trọng về tính công bằng thì có khả năng sẽ bị cấm - ví dụ một dịch vụ xe cứu thương tính phí bệnh nhân dựa trên mức độ nghiêm trọng của tình trạng khẩn cấp của họ.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Những đợt giảm giá, cửa hàng của nhà máy, và những thành phố ma

Tại sao các cửa hàng đôi khi tổ chức các đợt giảm giá, bán hàng giá thấp hơn nhiều so với giá thông thường? Hoặc tại sao khi lái xe dọc theo đường cao tốc của Mỹ, đôi khi bạn gặp phải các cửa hàng bán lẻ cách thành phố gần nhất tới vài giờ chạy xe?

Các đặc điểm quen thuộc này của bức tranh kinh tế thực sự đặc biệt nếu bạn suy nghĩ: tại sao khăn trải giường và khăn tắm có giá rẻ hơn trong một tuần vào mỗi mùa đông, hoặc áo mưa tại Freeport, Maine được bán với giá thấp hơn ở Boston? Trong mỗi trường hợp, câu trả lời là những người bán hàng - những người thường là công ty độc quyền nhóm hoặc cạnh tranh độc quyền — đang tham gia vào một hình thức phân biệt giá tinh tế.

Tại sao phải thường xuyên bán giảm giá khăn trải giường và khăn tắm? Cửa hàng nhận thức được rằng một số người tiêu dùng chỉ mua những hàng hóa này khi cần thiết; họ ít khi cố gắng tìm kiếm mức giá tốt nhất và do đó có độ co giãn của cầu theo giá tương đối thấp. Cửa hàng muốn bán với giá cao hơn đối với những khách hàng này.

Nhưng những người mua sắm có dự tính trước, muốn mua giá thấp nhất thì sẽ chờ đến đợt giảm giá. Bằng cách lên lịch giảm giá từng thời điểm, trên thực tế, cửa hàng có thể phân biệt giá giữa những khách hàng có độ co giãn của cầu theo giá cao và khách hàng có độ co giãn thấp.



Các đợt giảm giá theo từng thời điểm cho phép các cửa hàng thực hiện phân biệt giá giữa các khách hàng có độ co giãn của cầu theo giá cao và thấp.

Các cửa hàng của nhà máy (outlet store) cũng có cùng mục tiêu: bằng cách bán hàng với giá thấp, nhưng chỉ ở những cửa hàng có khoảng cách xa đáng kể, người bán có thể thiết lập thị trường riêng biệt cho những khách hàng luôn cố gắng tìm giá thấp - và đó là những người có độ co giãn của cầu theo giá tương đối cao.

Cuối cùng, chúng ta hãy quay lại trường hợp vé máy bay để xem xét một trong những đặc điểm thật sự kỳ lạ của giá vé. Thông thường, một chuyến bay từ một sân bay lớn đến một sân bay lớn khác sẽ rẻ hơn một chuyến bay ngắn hơn nhiều đến một thành phố nhỏ hơn. Một lần nữa, nguyên nhân là do sự khác biệt

về mức độ co giãn của cầu theo giá: khách hàng được lựa chọn nhiều hãng hàng không giữa các sân bay lớn như Chicago và Los Angeles, do đó nhu cầu đối với một chuyến bay bất kỳ khá co giãn. Trong khi đó, họ có rất ít lựa chọn về các chuyến bay đến một thành phố nhỏ, ví dụ như từ Chicago đến Salt Lake City, do đó nhu cầu ít co giãn hơn.

Nhưng thường có một chuyến bay giữa hai điểm đến lớn có trung chuyển – ví dụ như một chuyến bay từ Chicago đến Los Angeles có trung chuyển ở Salt Lake City. Trong những trường hợp này, đôi khi giá vé bay đến một thành phố xa hơn lại rẻ hơn là đến một thành phố là điểm trung chuyển. Ví dụ như mua vé đi Los Angeles và xuống ở Salt Lake City (trạm trung chuyển) lại rẻ hơn mua vé bay thẳng đến Salt Lake City! Việc này nghe có vẻ ngớ ngẩn nhưng lại hợp lý theo định giá độc quyền.

Vậy tại sao hành khách lại không mua vé bay từ Chicago đến Los Angeles, nhưng xuống tại Salt Lake City? Có một số người làm như vậy, nhưng cũng rất dễ hiểu khi các hãng hàng không khiến cho khách hàng rất khó tìm ra những "thành phố ma" đó. Ngoài ra, các hãng cũng không cho phép bạn lấy hành lý ký gửi cho một phần chuyến đi nếu bạn mua vé đến điểm đến cuối cùng. Và các hãng hàng không cũng từ chối chấp nhận chuyến bay khứ hồi nếu tất cả các chặng của chuyến đi chưa được hoàn thành. Tất cả các hạn chế này nhằm thực thi việc tách biệt thị trường cần thiết để cho phép phân biệt giá.

Kiểm tra kiến thức 8-4

1. Đúng hay sai? Giải thích câu trả lời của bạn.
   a. Một công ty độc quyền một giá cung cấp hàng cho một số khách hàng mà một công ty độc quyền phân biệt giá từ chối cung cấp.
   b. Một công ty độc quyền phân biệt giá tạo ra sự không hiệu quả (inefficiency) nhiều hơn một công ty độc quyền một giá vì nó thu được nhiều thặng dư tiêu dùng hơn.
   c. Theo quy luật phân biệt giá, một khách hàng có nhu cầu co giãn cao sẽ trả một mức giá thấp hơn một khách hàng có nhu cầu co giãn thấp.
2. Trường hợp nào sau đây là phân biệt giá, trường hợp nào không? Trong các trường hợp phân biệt giá, hãy xác định người tiêu dùng nào có độ co giãn của cầu theo giá cao và người tiêu dùng có độ co giãn thấp.
   a. Hàng hóa bị hư hỏng được giảm giá.
   b. Nhà hàng giảm giá cho khách hàng lớn tuổi.
   c. Các nhà sản xuất thực phẩm đăng phiếu giảm giá (discount coupon) cho hàng hóa trên báo.
   d. Vé máy bay có giá cao hơn trong mùa bay cao điểm là mùa hè.

Đáp án ở cuối sách

- Không phải mọi công ty độc quyền đều là **công ty độc quyền một giá**. Nhiều công ty độc quyền, cũng như các công ty độc quyền nhóm và công ty cạnh tranh độc quyền, tham gia vào **chính sách phân biệt giá**
- Phân biệt giá có lợi khi người tiêu dùng có các mức độ nhạy cảm khác nhau đối với giá. Công ty độc quyền bán hàng hóa giá cao cho những người tiêu dùng có độ co giãn của cầu theo giá thấp, và bán giá thấp hơn cho người tiêu dùng có độ co giãn cao.
- Một công ty độc quyền có thể bán hàng cho mỗi người tiêu dùng ở mức giá sẵn lòng chi trả của họ thì đạt được **phân biệt giá hoàn hảo** và không gây ra sự không hiệu quả, vì tất cả các giao dịch đôi bên cùng có lợi đều được khai thác.

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Giá thuốc giảm đau

Khi bị đau nhức cơ bắp, nhức đầu hoặc sốt, nhiều người đã cầu cứu sự trợ giúp của thuốc giảm đau ibuprofen. Boots Laboratories, một công ty dược phẩm Anh, đã nắm giữ bằng sáng chế ibuprofen cho đến năm 1986, được bán dưới thương hiệu Advil. Khi đó Boots đã độc quyền sản xuất và bán thuốc. Vào thời điểm đó, một chai ibuprofen 100 viên có giá khoảng 5 USD, tương đương với 10 USD ngày nay. Tuy nhiên, khi bằng sáng chế hết hạn vào năm 1986, các nhà sản xuất thuốc generic đã gia nhập thị trường và giá của chai 100 viên đó giảm xuống còn dưới 2 USD.

Bảng bên thể hiện bảng nhu cầu giả định của ibuprofen.

Giá (USD)	Số lượng chai 100 viên (triệu)
20	0
18	1
16	2
14	3
12	4
10	5
8	6
6	7
4	8
2	9

Giả sử chi phí cận biên của việc sản xuất một chai ibuprofen 100 viên là 2 USD, hãy tính tổng doanh thu, doanh thu cận biên, và mức giá và sản lượng tối đa hóa lợi nhuận cho một chai Advil trước khi các nhà sản xuất thuốc generic gia nhập thị trường. Sau đó, giả định đây là một ngành cạnh tranh hoàn hảo, hãy giải thích mức giá và sản lượng cân bằng sẽ thay đổi như thế nào khi các nhà sản xuất thuốc generic gia nhập thị trường.

BƯỚC 1 | Xây dựng một bảng doanh thu cận biên để tìm mức giá và số lượng tối ưu của Advil để sản xuất các chai thuốc ibuprofen.

Tổng doanh thu được tính bằng cách nhân giá với số lượng ($TR = P \times Q$). Doanh thu cận biên là phần thay đổi trong tổng doanh thu chia cho phần thay đổi về số lượng ($MR = \Delta TR/\Delta Q$). Theo những công thức đó, tổng doanh thu của việc sản xuất 1 triệu chai thuốc 100 viên là 18 triệu USD; tổng doanh thu của 2 triệu chai là 32 triệu USD. Doanh thu cận biên từ việc sản xuất thêm 1 triệu chai để có 2 triệu chai là (32 - 18)/(2 - 1) = 14 USD, là phần thay đổi của tổng doanh thu từ việc sản xuất thêm 1 triệu chai.

Giá	Số lượng chai thuốc 100 viên (triệu chai)	Tổng doanh thu (triệu USD) $TR = P \times Q$	Doanh thu cận biên (USD) $MR = \Delta TR/\Delta Q$
$20	0	$0	
			$18
18	1	18	
			14
16	2	32	
			10
14	3	42	
			6
12	4	48	
			2
10	5	50	
			−2
8	6	48	
			−6
6	7	42	
			−10
4	8	32	
			−14
2	9	18	

BƯỚC 2 | Xác định mức giá và sản lượng tối ưu để sản xuất.

Công ty độc quyền tối đa hóa lợi nhuận bằng cách sản xuất số lượng mà doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên. Trong trường hợp này, Advil có chi phí cận biên là 2 USD/chai. Phần tô đậm trong bảng thể hiện doanh thu cận biên là 2 USD với sản lượng 5 triệu chai. Bạn cũng có thể kiểm tra rằng lợi nhuận được tối đa hóa ở 40 triệu USD, khi giá được ấn định ở mức 10 USD/chai và Advil sản xuất 5 triệu chai.

BƯỚC 3 | Xác định mức giá và số lượng cân bằng sẽ thay đổi như thế nào khi các nhà sản xuất thuốc generic được phép tham gia vào ngành và sản xuất ibuprofen

Khi bằng sáng chế ibuprofen hết hạn, nhiều công ty bắt đầu sản xuất thuốc giảm đau generic, làm cho ngành trở nên gần như cạnh tranh hoàn hảo - khiến giá thành giảm xuống bằng chi phí cận biên. Nhìn vào khu vực được tô đậm trong bảng, bạn có thể thấy rằng chi phí cận biên 2 USD bằng với mức giá tại sản lượng 9 triệu chai.

TÓM TẮT

1. Có 4 loại cấu trúc thị trường chính dựa trên số lượng doanh nghiệp trong ngành và sự khác biệt về sản phẩm: cạnh tranh hoàn hảo, độc quyền, độc quyền nhóm và cạnh tranh độc quyền.
2. **Công ty độc quyền** là một nhà sản xuất, là nhà cung cấp duy nhất của một hàng hóa không có sản phẩm thay thế gần. Một ngành được kiểm soát bởi một công ty độc quyền là một **ngành độc quyền.**
3. Điểm khác biệt chính giữa một ngành độc quyền và ngành cạnh tranh hoàn hảo là: công ty cạnh tranh hoàn hảo phải đối mặt với một đường cầu nằm ngang, công ty độc quyền phải đối mặt với một đường cầu dốc xuống. Điều này mang lại **quyền lực thị trường** cho công ty độc quyền, đó là khả năng tăng giá thị trường bằng cách giảm sản lượng so với một công ty cạnh tranh hoàn hảo.
4. Để tồn tại, công ty độc quyền phải được bảo vệ bởi những **rào cản gia nhập**. Rào cản có thể mang hình thức kiểm soát một tài nguyên tự nhiên hoặc nguyên liệu đầu vào, lợi nhuận tăng dần theo quy mô làm xuất hiện độc quyền tự nhiên, tính ưu việt của công nghệ, **tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng**, hoặc các quy định của chính phủ ngăn cản các công ty khác gia nhập, chẳng hạn như **bằng sáng chế hoặc bản quyền**.
5. Doanh thu cận biên của một công ty độc quyền bao gồm hiệu ứng số lượng (mức giá nhận được từ đơn vị bổ sung) và hiệu ứng giá (việc giảm giá trên tất cả các đơn vị hàng hóa bán ra). Do có hiệu ứng giá, doanh thu cận biên của một công ty độc quyền luôn thấp hơn giá thị trường và đường doanh thu cận biên nằm dưới đường cầu.
6. Ở mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của công ty độc quyền, chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên, thấp hơn giá thị trường. Ở mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của công ty cạnh tranh hoàn hảo, chi phí cận biên bằng với giá thị trường. Vì vậy, so sánh với các ngành cạnh tranh hoàn hảo, các ngành độc quyền sản xuất ít hơn, tính giá cao hơn, và có lợi nhuận trong cả ngắn hạn và dài hạn.
7. Công ty độc quyền tạo ra tổn thất xã hội nặng bằng cách ấn định giá cao hơn chi phí cận biên: thiệt hại của thặng dư tiêu dùng vượt quá lợi nhuận của công ty độc quyền. Do đó, công ty độc quyền là một nguyên nhân của thất bại thị trường và nên được ngăn chặn hoặc phá bỏ, ngoại trừ trường hợp độc quyền tự nhiên. Độc quyền mua là một ngành trong đó chỉ có một người mua hàng, hiếm xuất hiện hơn các trường hợp độc quyền. **Công ty độc quyền mua** có thể ảnh hưởng đến giá

hàng hóa mua bán: thu được thặng dư từ người bán bằng cách giảm số lượng hàng mua và do đó làm giảm giá. Nó tạo ra tổn thất xã hội bằng cách giảm mức độ giao dịch hàng hóa xuống các mức thấp không hiệu quả.

8. Độc quyền tự nhiên vẫn có thể gây ra tổn thất xã hội. Để hạn chế những thiệt hại này, chính phủ đôi khi áp đặt **công hữu,** và đôi khi sử dụng **kiểm soát giá.** Giá trần đối với một công ty độc quyền không hẳn gây ra thiếu hụt và có thể làm tăng tổng thặng dư, trái ngược với một công ty cạnh tranh hoàn hảo.

9. Không phải tất cả các công ty độc quyền đều là **công ty độc quyền một giá**. Các công ty độc quyền, cũng như các công ty độc quyền nhóm và công ty cạnh tranh độc quyền, thường thực hiện **phân biệt giá** để có lợi nhuận cao hơn, bằng cách sử dụng các kỹ thuật khác nhau để phân biệt người tiêu dùng dựa trên mức độ nhạy cảm của họ đối với giá, và bán hàng cho những người có nhu cầu co giãn thấp với giá cao hơn. Một công ty độc quyền đạt được sự **phân biệt giá hoàn hảo** bán hàng cho mỗi người tiêu dùng ở một mức giá bằng với mức độ sẵn lòng chi trả của họ, và thu được tất cả thặng dư trên thị trường. Mặc dù sự phân biệt giá hoàn hảo không tạo ra sự không hiệu quả, nhưng trên thực tế điều này không thể thực hiện được.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Công ty độc quyền
Ngành độc quyền
Quyền lực thị trường
Rào cản gia nhập
Ngành độc quyền tự nhiên
Tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng
Bằng sáng chế
Bản quyền
Công hữu
Kiểm soát giá
Ngành độc quyền mua
Công ty độc quyền mua
Công ty độc quyền một giá
Phân biệt giá
Phân biệt giá hoàn hảo

CÂU HỎI

1. Mỗi công ty sau đây đều sở hữu quyền lực thị trường. Hãy giải thích nguyên nhân.
   a. Merck, nhà sản xuất thuốc Zetia, một loại thuốc giảm cholesterol được cấp bằng sáng chế.
   b. WaterWorks, nhà cung cấp đường ống dẫn nước.
   c. Chiquita, nhà cung cấp chuối và sở hữu hầu hết nông trại trồng chuối
   d. Công ty Walt Disney, người sáng tạo chuột Mickey

2. Thành phố Skyscraper có hệ thống tàu điện ngầm, với giá vé một chiều là 1,5 USD. Thị trưởng đang chịu sức ép phải giảm giá vé xuống một phần ba, tức là chỉ còn 1 USD. Thị trưởng cảm thấy bực bội, vì nghĩ rằng điều này có nghĩa là thành phố của ông ta mất đi một phần ba doanh thu từ việc bán vé tàu điện ngầm. Tuy nhiên, người cố vấn kinh tế của thị trưởng nhắc bà ta rằng nghĩ như thế là chỉ tập trung vào hiệu ứng giá, mà bỏ qua hiệu ứng số lượng. Hãy giải thích lý do tại sao ước tính của thị trưởng về việc mất một phần ba doanh thu có thể là một đánh giá quá mức. Minh họa bằng đồ thị.

3. Bob, Bill, Ben và Brad Baxter vừa mới làm một bộ phim tài liệu về đội bóng rổ của họ. Họ đang suy nghĩ đưa bộ phim lên mạng internet và cho tải về, và họ có thể đóng vai trò như một công ty độc quyền một giá nếu muốn. Mỗi lần phim được tải xuống, nhà cung cấp dịch vụ internet tính phí cho họ là 4 USD. Các anh em nhà Baxter đang tranh cãi về mức phí cho mỗi

lượt tải xuống của khách hàng. Sau đây là bảng nhu cầu về phim của họ.

Giá tải phim (USD)	Lượng cầu về tải phim
10	0
8	1
6	3
4	6
2	10
0	15

a. Tính tổng doanh thu và doanh thu cận biên cho mỗi lần tải xuống (download).

b. Bob tự hào về bộ phim và muốn càng nhiều người tải xuống càng tốt. Anh ta sẽ chọn mức giá nào? Sẽ có bao nhiêu lượt tải xuống?

c. Bill muốn có tổng doanh thu càng nhiều càng tốt. Anh ta sẽ chọn mức giá nào? Có bao nhiêu lượt tải xuống?

d. Ben muốn tối đa hóa lợi nhuận. Anh ta sẽ chọn mức giá nào? Có bao nhiêu lượt tải xuống?

e. Brad muốn bán ở mức giá hiệu quả. Anh ta sẽ chọn mức giá nào? Có bao nhiêu lượt tải xuống?

4. Phòng của Jimmy nhìn ra sân vận động bóng chày của giải đấu lớn. Anh quyết định thuê một chiếc kính viễn vọng với giá 50 USD một tuần và cho bạn bè thuê mỗi lượt 30 giây để xem trận đấu. Anh có thể đóng vai trò là một công ty độc quyền một giá cho thuê từng lượt. Đối với mỗi lượt xem 30 giây, Jummy phải tốn chi phí 0,2 USD để làm sạch thị kính. Bảng này thể hiện thông tin mà Jimmy đã thu thập về nhu cầu hàng tuần đối với dịch vụ này.

Giá (USD)	Lượng cầu
1,2	0
1	100
0,9	150
0,8	200
0,7	250
0,6	300
0,5	350
0,4	400
0,3	450
0,2	500
0,1	550

a. Đối với mỗi mức giá trong bảng, hãy tính tổng doanh thu từ việc bán lượt xem kính viễn vọng và doanh thu cận biên của mỗi lượt xem.

b. Lợi nhuận của Jimmy sẽ được tối đa hóa ở mức sản lượng nào? Anh ta sẽ tính mức giá bao nhiêu? Tổng lợi nhuận sẽ là bao nhiêu?

c. Chủ nhà của Jimmy phàn nàn và bảo anh ta ngừng bán các lượt xem kính viễn vọng. Nhưng nếu anh ta trả cho bà chủ nhà 0,2 USD/lượt xem bán được thì bà ta không phàn nàn nữa. Tiền lót tay 0,2 USD/ lượt xem có tác động gì lên chi phí cận biên của Jimmy cho mỗi lượt xem? Số lượng lượt xem tối đa hóa lợi nhuận mới là bao nhiêu? Tiền lót tay 0,2 USD/ lượt xem có tác động gì lên tổng lợi nhuận của Jimmy?

5. Giả sử De Beers là một công ty độc quyền một giá trên thị trường kim cương. De Beers có năm khách hàng tiềm năng: Raquel, Jackie, Joan, Mia và Sophia. Mỗi khách hàng sẽ mua tối đa một viên kim cương — và chỉ khi giá bằng hoặc thấp hơn mức giá sẵn lòng chi trả của họ. Mức giá sẵn lòng chi trả của Raquel là 400 USD; Jackie 300 USD; Joan 200 USD; Mia 100 USD và của Sophia 0 USD. Chi phí cận biên cho mỗi viên kim cương của De Beers là 100 USD. Kết quả là một bảng nhu cầu cho kim cương như sau:

Giá kim cương (USD)	Lượng cầu kim cương
500	0
400	1
300	2
200	3
100	4
0	5

a. Tính tổng doanh thu và doanh thu cận biên của De Beers. Vẽ đường cầu và đường doanh thu cận biên.

b. Giải thích lý do tại sao De Beers phải đối mặt với một đường cầu dốc xuống và tại sao doanh thu cận biên từ việc bán một viên kim cương bổ sung thấp hơn đơn giá của kim cương.

c. Giả sử hiện tại De Beers đang bán 200 USD/viên kim cương. Nếu giá giảm xuống còn 100 USD, hiệu ứng giá sẽ lớn như thế nào? Hiệu ứng số lượng lớn như thế nào?

d. Vẽ thêm đường chi phí cận biên vào đồ thị ở phần a. Xác định mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của De Beers và mức giá bán ra của De Beers.

6. Sử dụng bảng nhu cầu cho kim cương được đưa ra trong Câu hỏi 5. Chi phí cận biên của việc sản xuất kim cương không đổi ở mức 100 USD. Không có chi phí cố định.

a. Nếu De Beers bán kim cương với giá độc quyền, thặng dư tiêu dùng cá nhân mà mỗi người mua có được là bao nhiêu? Tính tổng thặng dư tiêu dùng bằng cách cộng các thặng dư tiêu dùng cá nhân. Thặng dư nhà sản xuất là bao nhiêu?

Giả sử các nhà sản xuất Nga và châu Á mới nổi tham gia thị trường và thị trường trở thành cạnh tranh hoàn hảo.

b. Mức giá cạnh tranh hoàn hảo là bao nhiêu? Số sản phẩm bán được trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo này là bao nhiêu?

c. Ở mức giá và sản lượng cạnh tranh, thặng dư tiêu dùng mà mỗi người mua có được là bao nhiêu? Tổng thặng dư tiêu dùng là bao nhiêu? Thặng dư nhà sản xuất là bao nhiêu?

d. So sánh câu trả lời của bạn ở phần c với câu trả lời ở phần a. Tổn thất xã hội do độc quyền trong trường hợp này là bao nhiêu?

7. Sử dụng bảng nhu cầu đối với kim cương được đưa ra trong Câu hỏi 5. De Beers là một công ty độc quyền, nhưng hiện nay công ty có thể phân biệt giá hoàn hảo giữa 5 khách hàng tiềm năng. Chi phí cận biên của De Beers không đổi ở mức 100 USD. Không có chi phí cố định.

a. Nếu De Beers có thể phân biệt giá hoàn hảo, thì công ty có thể bán kim cương cho khách hàng nào và ở mức giá bao nhiêu?

b. Mỗi thặng dư người tiêu dùng cá nhân là bao nhiêu? Tổng thặng dư tiêu dùng là bao nhiêu? Tính thặng dư nhà sản xuất bằng cách tính tổng thặng dư nhà sản xuất được tạo ra ở mỗi giao dịch.

8. Download Records quyết định phát hành một album của nhóm nhạc *Mary and the Little Lamb*. Công ty tạo ra album không có chi phí cố định, nhưng tổng chi phí để tạo ra một album số và trả tiền bản quyền cho nhóm nhạc là 6 USD cho mỗi album. Download Records có thể hoạt động như một công ty độc quyền một giá. Bộ phận marketing của công ty nhận thấy bảng nhu cầu của album được thể hiện trong bảng sau đây.

Giá album (USD)	Lượng cầu
22	0
20	1.000
18	2.000
16	3.000
14	4.000
12	5.000
10	6.000
8	7.000

a. Tính tổng doanh thu và doanh thu cận biên trên mỗi album.

b. Chi phí cận biên của việc sản xuất mỗi album không đổi là 6 USD. Để tối đa hóa lợi nhuận, Download Records sẽ chọn mức sản lượng là bao nhiêu, và giá mỗi album sẽ là bao nhiêu?

c. Nhóm nhạc *Mary and the Little Lamb* tái đàm phán hợp đồng, và nhận được tiền bản quyền cao hơn cho mỗi album. Vì vậy, chi phí cận biên tăng lên không đổi ở mức 14 USD. Để tối đa hóa lợi nhuận, Download Records sẽ chọn mức sản lượng là bao nhiêu, và giá mỗi album sẽ là bao nhiêu?

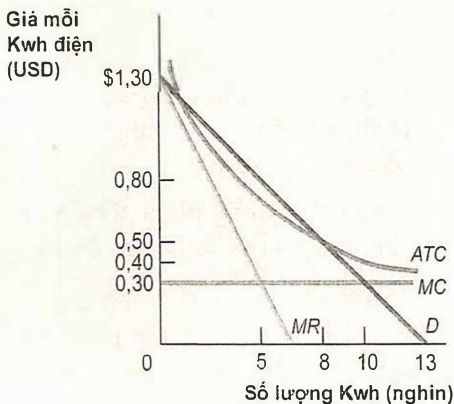
9. Đồ thị dưới đây minh họa vị thế độc quyền tự nhiên của một công ty điện lực địa phương. Nó thể hiện đường cầu theo kilowatt-giờ (kWh) điện, đường doanh

thu cận biên (*MR*), đường chi phí cận biên (*MC*), và đường tổng chi phí trung bình (*ATC*). Chính phủ muốn tái kiểm soát công ty độc quyền này bằng cách áp đặt một mức giá trần.

a. Nếu chính phủ không kiểm soát công ty độc quyền này thì giá điện là bao nhiêu? Minh họa cho sự không hiệu quả mà điều này tạo ra, bằng cách tô đậm phần thiệt hại xã hội do độc quyền.

b. Nếu chính phủ áp đặt mức giá trần bằng với chi phí cận biên 0,3 USD thì công ty độc quyền sẽ có lợi nhuận hay bị lỗ? Hãy tô đậm phần lợi nhuận (hoặc phần lỗ) của công ty độc quyền. Nếu chính phủ áp đặt mức giá trần này, bạn nghĩ rằng công ty có tiếp tục sản xuất trong dài hạn không?

c. Nếu chính phủ áp đặt mức giá trần là 0,5 USD, liệu công ty độc quyền sẽ có lợi nhuận, bị lỗ hay hòa vốn?



10. Rạp chiếu phim Collegetown phục vụ 900 sinh viên và 100 giáo sư trong thị trấn. Mỗi sinh viên sẵn sàng trả tiền một vé xem phim 5 USD. Mức sẵn lòng chi trả của mỗi giáo sư là 10 USD. Mỗi người sẽ chỉ mua một vé. Chi phí cận biên của rạp chiếu phim cho mỗi vé không đổi ở mức 3 USD và không có chi phí cố định.

a. Giả sử các rạp chiếu phim không thể phân biệt giá; họ bán vé cho cả sinh viên và giáo sư cùng một mức giá. Nếu giá vé là 5 USD, ai sẽ mua vé và lợi nhuận của rạp chiếu phim là bao nhiêu? Thặng dư tiêu dùng là bao nhiêu?

b. Nếu giá vé là 10 USD, ai sẽ mua vé và lợi nhuận của rạp chiếu phim là bao nhiêu? Thặng dư tiêu dùng là bao nhiêu?

c. Giả sử rạp chiếu phim có thể phân biệt giá giữa sinh viên và giáo sư, bằng cách yêu cầu sinh viên xuất trình thẻ sinh viên, bán vé sinh viên 5 USD và bán vé cho giáo sư 10 USD, rạp chiếu phim sẽ có lợi nhuận là bao nhiêu? Thặng dư tiêu dùng là bao nhiêu?

11. Một công ty độc quyền biết rằng để gia tăng sản lượng từ 8 lên 9 đơn vị, công ty phải giảm giá sản phẩm từ 2 USD xuống còn 1 USD. Tính hiệu ứng số lượng và hiệu ứng giá. Sử dụng các kết quả này để tính doanh thu cận biên của công ty độc quyền khi sản xuất đơn vị sản phẩm thứ 9. Chi phí cận biên của việc sản xuất đơn vị thứ 9 là dương. Vậy công ty độc quyền có nên sản xuất sản phẩm thứ 9 không?

12. Tại Mỹ, Ủy ban Thương mại Liên bang (FTC) bị buộc tội làm gia tăng cạnh tranh và gây khó khăn cho các cuộc sáp nhập có khả năng sẽ dẫn đến giá cao hơn. Vài năm trước, Staples và Office Depot, hai trong số các siêu thị văn phòng phẩm lớn nhất, đã công bố thỏa thuận hợp nhất.

a. Một số nhà phê bình vụ sáp nhập lập luận rằng, ở nhiều nơi tại Mỹ, việc sáp nhập giữa hai công ty sẽ tạo ra một công ty độc quyền trong thị trường siêu thị văn phòng phẩm. Dựa trên lập luận của FTC và nhiệm vụ gây khó khăn cho các vụ sáp nhập có khả năng khiến giá tăng cao, bạn nghĩ FTC có cho phép sáp nhập không?

b. Staples và Office Depot lập luận rằng tuy họ có thể tạo ra công ty độc quyền trong thị trường siêu thị văn phòng phẩm ở một số nơi tại Mỹ, FTC nên xem xét thị trường lớn hơn của nguồn cung văn phòng phẩm, bao gồm nhiều cửa hàng bán văn phòng phẩm nhỏ

hơn (ví dụ như cửa hàng tạp hóa và các nhà bán lẻ khác). Trong thị trường đó, Staples và Office Depot sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh từ nhiều cửa hàng nhỏ khác. Nếu thị trường cho tất cả các nhà cung cấp văn phòng phẩm chính là thị trường có liên quan mà FTC nên xem xét, thì FTC sẽ có nhiều khả năng hay ít khả năng cho phép sáp nhập?

13. Trước những năm cuối thập niên 1990, công ty sản xuất điện cũng chính là công ty phân phối điện đến các hộ gia đình, qua các đường dây điện cao áp. Kể từ khi đó, 16 tiểu bang và Quận Columbia đã bắt đầu tách rời việc sản xuất và việc phân phối điện, cho phép cạnh tranh giữa các công ty sản xuất điện và giữa các nhà phân phối điện.
    a. Giả sử thị trường phân phối điện vẫn là một ngành độc quyền tự nhiên. Hãy sử dụng biểu đồ để minh họa thị trường phân phối điện nếu chính phủ ấn định giá bằng tổng chi phí trung bình.
    b. Giả sử Chính phủ bãi bỏ kiểm soát việc sản xuất điện, tạo ra một thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Cũng giả sử rằng việc sản xuất điện không thể hiện được tính chất của một ngành độc quyền tự nhiên. Hãy sử dụng biểu đồ để minh họa các đường chi phí trong trạng thái cân bằng dài hạn cho một công ty riêng lẻ trong ngành này.

14. Giải thích các tình huống sau.
    a. Ở châu Âu, nhiều nhà cung cấp dịch vụ điện thoại di động cung cấp miễn phí điện thoại di động khi ký hợp đồng dịch vụ, trong khi điện thoại di động rất đắt tiền. Tại sao một công ty muốn làm điều đó?
    b. Tại Anh, cơ quan chống độc quyền đã cấm nhà cung cấp dịch vụ điện thoại di động Vodaphone cung cấp một gói cước cho phép khách hàng gọi điện thoại miễn phí tới các khách hàng Vodaphone khác. Tại sao Vodaphone lại muốn cung cấp miễn phí các cuộc gọi này? Tại sao chính phủ muốn can thiệp và cấm hành động này? Tại sao việc chính phủ can thiệp theo cách này có thể không phải là một ý tưởng hay?

15. Các thông báo năm 2014 rằng Time Warner Cable và Comcast dự định hợp nhất đã làm dấy lên các câu hỏi về độc quyền vì công ty sau khi sáp nhập sẽ cung cấp chương trình truyền hình cáp cho đa số người Mỹ. Việc này cũng đưa ra câu hỏi về độc quyền mua vì công ty sau khi sáp nhập sẽ gần như là người mua duy nhất các chương trình phát sóng! Giả sử việc sáp nhập diễn ra: trong mỗi trường hợp sau, xác định xem đó có phải là bằng chứng của độc quyền, độc quyền mua, hay không phải cả hai.
    a. Phí truyền hình cáp hàng tháng của người tiêu dùng tăng đáng kể so với việc tăng chi phí sản xuất và phân phối chương trình qua cáp.
    b. Các công ty quảng cáo trên truyền hình cáp thấy rằng họ phải trả giá quảng cáo cao hơn.
    c. Các công ty sản xuất chương trình phát sóng thấy rằng họ phải sản xuất nhiều chương trình hơn để nhận được cùng số tiền trước đây.
    d. Người tiêu dùng nhận thấy có nhiều chương trình để xem hơn với cùng một khoản phí cáp hàng tháng.

16. Walmart là nhà bán lẻ lớn nhất thế giới. Họ có đủ lợi thế thương lượng để ép các nhà cung cấp hạ giá, với mục tiêu duy trì slogan "Giá luôn thấp" cho khách hàng.
    a. Walmart đang đóng vai trò là *công ty độc quyền* hay *công ty độc quyền mua* khi mua hàng từ các nhà cung cấp? Giải thích.
    b. Walmart ảnh hưởng như thế nào đến thặng dư tiêu dùng của khách hàng? Ảnh hưởng như thế nào đến thặng dư nhà sản xuất của các nhà cung cấp?
    c. Theo thời gian, điều gì có thể xảy ra với chất lượng sản phẩm do các nhà cung cấp của Walmart sản xuất?

BÀI TẬP

17. Xem xét một ngành có đường cầu (*D*) và đường chi phí cận biên (*MC*) được thể hiện trong biểu đồ sau đây. Không có chi phí cố định. Nếu đây là một ngành độc quyền một giá, đường doanh thu cận biên của công ty độc quyền sẽ là *MR*. Hãy trả lời các câu hỏi sau đây bằng cách đặt tên cho các điểm hoặc khu vực thích hợp.

    a. Nếu ngành là cạnh tranh hoàn hảo thì tổng sản lượng sẽ là bao nhiêu? Ở mức giá nào?

    b. Phần nào phản ánh thặng dư người tiêu dùng trong môi trường cạnh tranh hoàn hảo?

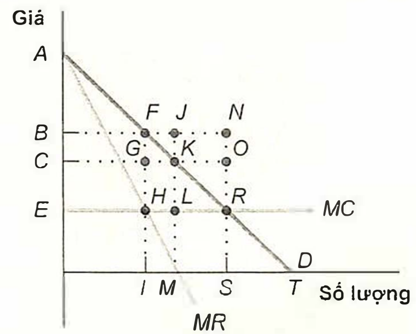
    c. Nếu ngành là ngành độc quyền một giá thì công ty độc quyền sẽ sản xuất sản lượng bao nhiêu? Bán với mức giá nào?

    d. Phần nào phản ánh lợi nhuận của công ty độc quyền một giá?

    e. Phần nào phản ánh thặng dư tiêu dùng trong môi trường độc quyền một giá?

    f. Phần nào phản ánh tổn thất xã hội do độc quyền một giá?

    g. Nếu công ty độc quyền có thể phân biệt giá hoàn hảo, thì công ty sẽ sản xuất mức sản lượng nào?



ĐỘC QUYỀN NHÓM VÀ CẠNH TRANH ĐỘC QUYỀN

CHƯƠNG

9

Nội dung chính:

- Ý nghĩa của độc quyền nhóm và lý do tại sao các nhà sản xuất độc quyền nhóm có động cơ hành động theo những cách làm giảm lợi nhuận kết hợp của họ.
- Cách hoạt động của độc quyền nhóm trong thực tế, dưới những ràng buộc pháp lý của chính sách chống độc quyền
- Hiểu biết của chúng ta về độc quyền nhóm có thể được tăng cường như thế nào bằng cách sử dụng lý thuyết trò chơi
- Ý nghĩa của cạnh tranh độc quyền và tại sao các công ty cạnh tranh độc quyền phải tạo sản phẩm khác biệt



BỊ BẮT QUẢ TANG



Một người câu kết độc quyền nhóm bị bắt giữ.

Công ty sản phẩm nông nghiệp Archer Daniels Midland (còn được gọi là ADM) thường xuyên tự mô tả mình là "siêu thị của thế giới". Tên công ty này quá quen thuộc với nhiều người Mỹ, không chỉ vì vai trò quan trọng của nó trong nền kinh tế mà còn vì họ hay quảng cáo và tài trợ cho các chương trình truyền hình công cộng. Nhưng vào ngày 25 tháng 10 năm 1993, chính ADM đã lọt vào tầm ngắm.

Vào ngày đó các giám đốc điều hành của ADM và đối thủ cạnh tranh Nhật Bản Ajinomoto đã gặp nhau tại khách sạn Marriott ở Irvine, California, để thảo luận về thị trường cho lysine, một chất bổ sung được sử dụng trong thức ăn chăn nuôi. (Lysine được tạo ra như thế nào? Nó được bài tiết bởi vi khuẩn biến đổi gen). Trong cuộc họp này và các cuộc họp sau đó, hai công ty đã hợp tác với một số đối thủ cạnh tranh khác để cùng đặt ra giá thị trường của lysine, một hành vi được gọi là ấn định giá *(price-fixing)*. Mỗi công ty đồng ý hạn chế sản xuất để đạt được những mục tiêu đó. Thách thức lớn nhất của họ là đạt được sự đồng thuận về các giới hạn cụ thể - hay ít nhất là họ nghĩ như vậy.

Những gì mà những người tham gia cuộc họp không biết là họ đang gặp phải một vấn đề lớn hơn: FBI đã gắn máy quay lên trong phòng để quay phim họ...

Những gì các công ty nói trên đang làm là bất hợp pháp. Để hiểu tại sao điều này là bất hợp pháp và tại sao các công ty làm việc đó, chúng ta cần xem xét các vấn đề thuộc các ngành không phải cạnh tranh hoàn hảo, mà cũng không hoàn toàn độc quyền!

Trong chương này, chúng ta tập trung vào độc quyền nhóm và *cạnh tranh độc quyền*, hai loại cấu trúc thị trường trong đó các doanh nghiệp có thể hành động để ảnh hưởng đến giá thị trường.

Như chúng ta sẽ thấy, độc quyền nhóm là một thực tiễn rất quan trọng. Trên thực tế, nó còn quan trọng hơn nhiều so với độc quyền. Có người còn cho rằng hình thức này là điển hình trong nền kinh tế hiện đại, hơn cả cạnh tranh hoàn hảo.

Mặc dù có nhiều điều mà chúng ta đã học về cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền có liên quan đến độc quyền nhóm, độc quyền nhóm cũng nêu lên một số vấn đề hoàn toàn mới.

Cùng với nhiều điều khác, các công ty trong ngành độc quyền nhóm thường bị cám dỗ tham gia vào dạng hành vi đã đưa ADM, Ajinomoto và các nhà sản xuất lysine khác gặp rắc rối với pháp luật. Trong vài năm qua, đã có rất nhiều cuộc điều tra và một số cáo buộc về việc ấn định giá trong nhiều ngành, từ bảo hiểm, thang máy đến các con chip máy tính.

Chúng ta bắt đầu chương này bằng cách tìm hiểu độc quyền nhóm là gì và tại sao nó quan trọng như vậy. Sau đó, chúng ta sẽ chuyển sang hành vi của các ngành độc quyền nhóm. Cuối cùng, chúng ta sẽ xem xét ý nghĩa của cạnh tranh độc quyền và cách các công ty cạnh tranh độc quyền cạnh tranh thông qua sự khác biệt sản phẩm.

Ý nghĩa của độc quyền nhóm

Vào thời điểm của cuộc họp bị FBI theo dõi nói trên, không một công ty nào kiểm soát ngành lysine thế giới, mà chỉ có một vài nhà sản xuất lớn. Một ngành chỉ có rất ít người bán hay nhà sản xuất được gọi là **ngành độc quyền nhóm (oligopoly)**; một công ty trong ngành đó được gọi là một **công ty độc quyền nhóm (oligopolist)**.

Rõ ràng là các công ty độc quyền nhóm cạnh tranh với nhau để bán hàng. Nhưng cả ADM lẫn Ajinomoto đều không giống như một công ty trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo, trong đó họ phải chấp nhận giá bán sản phẩm sẵn có. Trong trường hợp ADM và Ajinomoto, mỗi công ty đều biết rằng quyết định của mình về việc sản xuất sản lượng bao nhiêu sẽ ảnh hưởng đến giá thị trường. Nghĩa là cũng giống như các công ty độc quyền, mỗi công ty này đều có *quyền lực thị trường*. Vì vậy, sự cạnh tranh trong ngành này không phải là *hoàn hảo*.

Các nhà kinh tế học đề cập đến một tình huống trong đó các công ty cạnh tranh nhưng cũng có quyền lực thị trường - điều này cho phép họ ảnh hưởng đến giá thị trường - là **cạnh tranh không hoàn hảo (imperfect competition)**. Như đã thấy trong Chương 8, thực tế có hai hình thức cạnh tranh không hoàn hảo quan trọng: độc quyền nhóm và *cạnh tranh độc quyền*. Trong đó, có lẽ độc quyền nhóm quan trọng hơn trong thực tế.

Mặc dù lysine là một ngành kinh doanh nhiều tỷ USD, nhưng nó không hẳn là một sản phẩm quen thuộc với hầu hết người tiêu dùng. Tuy nhiên, nhiều hàng hóa và dịch vụ quen thuộc khác cũng chỉ được cung cấp bởi một vài người bán cạnh tranh, có nghĩa là các ngành có tính chất độc quyền nhóm. Ví dụ như hầu hết các đường bay được phục vụ bởi 2 hay 3 hãng hàng không: lộ trình bay New York - Boston hoặc Washington, D.C., chỉ được cung cấp bởi Delta và US Airways. Tương tự, chỉ có 4 công ty - Kellogg, General Mills, Post, và Quaker - kiểm soát 85% thị trường ngũ cốc ăn sáng. Hai hãng Apple và Samsung kiểm soát khoảng 70% thị trường smartphone! Hầu hết nước giải khát được Coke và Pepsi bán ra. Danh sách này có thể còn kéo dài...

Điều quan trọng là nhận ra rằng một công ty độc quyền nhóm không nhất thiết phải là một công ty lớn. Điều quan trọng không phải là quy mô công ty; vấn đề ở đây là có bao nhiêu đối thủ cạnh tranh. Khi một thị trấn nhỏ chỉ có hai cửa hàng tạp hóa, thì dịch vụ tạp hóa cũng là một ngành độc quyền nhóm, giống như có dịch vụ vận chuyển hàng không giữa New York và Boston mà thôi.

Ngành độc quyền nhóm là ngành chỉ có rất ít người bán / nhà sản xuất. Một công ty trong ngành đó được gọi là **công ty độc quyền nhóm**.

Khi không có tình trạng độc quyền nhưng các nhà sản xuất trong một ngành nhận ra rằng họ có thể ảnh hưởng lên giá thị trường, thì ngành đó có sự **cạnh tranh không hoàn hảo**.

Tại sao độc quyền nhóm lại phổ biến? Về bản chất, độc quyền nhóm là kết quả của các yếu tố đôi khi tạo ra độc quyền, nhưng ở hình thức yếu hơn. Có lẽ nguồn quan trọng nhất của độc quyền nhóm là sự tồn tại của *lợi nhuận tăng dần theo quy mô*, giúp các nhà sản xuất lớn có lợi thế hơn về chi phí so với những đối thủ nhỏ hơn. Khi những hiệu ứng này rất mạnh thì chúng dẫn đến độc quyền; khi chúng không quá mạnh thì dẫn đến một ngành với một số ít công ty, tức là độc quyền nhóm.

Ví dụ, các cửa hàng tạp hóa lớn hơn thường có chi phí thấp hơn so với các cửa hàng nhỏ hơn. Nhưng lợi thế của quy mô lớn giảm đi một khi các cửa hàng tạp hóa đã khá lớn, đó là lý do tại sao hai hoặc ba cửa hàng thường tồn tại trong thị trấn nhỏ.

Nếu độc quyền nhóm rất phổ biến, tại sao phần lớn quyển sách này tập trung vào cạnh tranh trong các ngành có rất nhiều người bán? Tại sao chúng ta nghiên cứu độc quyền trước, trong Chương 8, trong khi đó là dạng thị trường tương đối không phổ biến? Câu trả lời có hai phần.

Đầu tiên, phần lớn những gì chúng ta đã nghiên cứu là các thị trường cạnh tranh hoàn hảo - về chi phí, gia nhập và rút lui, và tính hiệu quả - vẫn đúng mặc dù thực tế là nhiều ngành không cạnh tranh hoàn hảo. Thứ hai, phân tích về độc quyền nhóm chỉ ra một số vấn đề không có giải pháp dễ dàng. Thông thường, người ta thường tập trung giải quyết những câu hỏi dễ trước, sau đó mới quay sang những vấn đề khó khăn hơn! Chúng tôi chỉ đơn giản đi theo chiến lược đó, đầu tiên phát triển các lý thuyết tương đối rõ ràng về cạnh tranh hoàn hảo (perfect competition) và độc quyền (monopoly), và sau đó mới chuyển sang các vấn đề của độc quyền nhóm (oligopoly).

Tìm hiểu về độc quyền nhóm

Một công ty sẽ sản xuất bao nhiêu? Đến thời điểm này, câu trả lời luôn là: một mức sản lượng sao cho tối đa hóa lợi nhuận. Cùng với các đường chi phí, giả định rằng một công ty tối đa hóa lợi nhuận đã đủ để xác định sản lượng của công ty khi nó là một công ty cạnh tranh hoàn hảo hoặc một công ty độc quyền.

Tuy nhiên, khi nói đến độc quyền nhóm, chúng ta gặp phải một số khó khăn. Thật vậy, các nhà kinh tế học thường mô tả hành vi của các công ty độc quyền nhóm như một "câu đố".

Một ví dụ về ngành độc quyền có hai công ty. Chúng ta hãy bắt đầu xem xét câu đố của ngành độc quyền nhóm với phiên bản đơn giản nhất: ngành chỉ có hai công ty sản xuất, được gọi là **ngành độc quyền chỉ có hai công ty (duopoly)**, mỗi công ty được gọi là **công ty thuộc ngành độc quyền chỉ có hai công ty (duopolist)**.

Quay lại ví dụ ở đầu chương này, hãy tưởng tượng rằng ADM và Ajinomoto là hai nhà sản xuất lysine duy nhất. Để mọi việc đơn giản hơn, chúng ta giả định rằng khi một công ty đã chịu chi phí cố định cần thiết để sản xuất lysine, thì chi phí cận biên của việc tạo ra một pound lysine khác là bằng 0. Vì vậy, các công ty chỉ quan tâm đến doanh thu từ việc bán hàng.

Bảng 9-1 thể hiện một bảng nhu cầu lysine giả định và tổng doanh thu của ngành tại mỗi kết hợp giá cả - số lượng.

Nếu đây là một ngành cạnh tranh hoàn hảo, mỗi doanh nghiệp sẽ có động cơ sản xuất nhiều hơn miễn là giá thị trường cao hơn chi phí cận biên. Vì chi phí cận biên được giả định bằng 0, điều này có nghĩa là ở trạng thái cân bằng, lysine sẽ được cung cấp miễn phí.

BẢNG 9-1 Bảng nhu cầu của Lysine

Đơn giá (pound)	Nhu cầu (triệu pound)	Tổng doanh thu (triệu USD)
$12	0	$0
11	10	110
10	20	200
9	30	270
8	40	320
7	50	350
6	60	360
5	70	350
4	80	320
3	90	270
2	100	200
1	110	110
0	120	0

Ngành độc quyền với chỉ hai công ty sản xuất được gọi là **ngành độc quyền chỉ có hai công ty**, mỗi công ty được gọi là **công ty thuộc ngành độc quyền chỉ có hai công ty.**

Những người bán tham gia **cấu kết** khi hợp tác để gia tăng lợi nhuận chung. **Cartel** là một thỏa thuận giữa các nhà sản xuất để xác định sản lượng mà mỗi công ty được phép sản xuất, với mục đích gia tăng lợi nhuận chung.

Các doanh nghiệp sẽ sản xuất cho đến khi giá bằng 0, tạo ra tổng sản lượng là 120 triệu pound và doanh thu bằng 0 cho cả hai công ty.

Tuy nhiên, chắc chắn các công ty sẽ không ngu ngốc như vậy. Chỉ với hai công ty trong ngành, mỗi công ty sẽ nhận ra rằng việc sản xuất nhiều hơn sẽ làm giảm giá thị trường. Vì vậy, cũng giống như một công ty độc quyền, mỗi công ty sẽ nhận ra rằng: lợi nhuận sẽ cao hơn nếu họ và đối thủ của họ hạn chế sản xuất.

Vậy hai công ty này sẽ sản xuất bao nhiêu?

Có một khả năng là hai công ty sẽ **cấu kết (collusion)** - họ sẽ hợp tác để gia tăng lợi nhuận chung. Hình thức cấu kết mạnh nhất là **cartel**, một sự thỏa thuận giữa các nhà sản xuất để xác định sản lượng mà mỗi công ty được phép sản xuất. Cartel nổi tiếng nhất thế giới là Tổ chức Các nước Xuất khẩu dầu mỏ (OPEC).

Như tên gọi của nó, OPEC thực sự là một thỏa thuận giữa các chính phủ chứ không phải giữa các công ty. Có một lý do khiến cartel nổi tiếng nhất này là một thỏa thuận giữa các chính phủ: thỏa thuận kiểm soát giá giữa các công ty là bất hợp pháp ở Mỹ và nhiều nước khác. Nhưng chúng ta hãy tạm thời bỏ qua luật pháp (dĩ nhiên đó là những gì ADM và Ajinomoto đã làm trong cuộc sống thực, và gây tổn hại cho chính họ).

Giả sử ADM và Ajinomoto thành lập một cartel, và cartel này quyết định hành động như thể nó là một công ty độc quyền, để tối đa hóa tổng lợi nhuận của ngành. Chúng ta có thể thấy rõ từ Bảng 9-1 rằng để tối đa hóa lợi nhuận kết hợp của các công ty, cartel này nên thiết lập tổng sản lượng ngành là 60 triệu pound lysine, với giá 6 USD/pound, để có tổng doanh thu 360 triệu USD, đây là mức doanh thu tối đa.

Vậy câu hỏi duy nhất là mỗi công ty sẽ sản xuất bao nhiêu trong số 60 triệu pound này. Một giải pháp "công bằng" là mỗi công ty sản xuất 30 triệu pound, với doanh thu cho mỗi công ty là 180 triệu USD.

Nhưng ngay cả khi hai công ty nhất trí về thỏa thuận này, vẫn có thể xảy ra vấn đề: mỗi công ty đều có động cơ phá vỡ lời hứa và sản xuất nhiều hơn số lượng thỏa thuận.

Cấu kết và cạnh tranh. Giả sử rằng các nhà lãnh đạo của ADM và Ajinomoto đã đồng ý rằng mỗi công ty sẽ sản xuất 30 triệu pound lysine trong năm tới. Cả hai đều sẽ hiểu rằng kế hoạch này tối đa hóa lợi nhuận của họ. Và cả hai đều có lý do để gian lận...

Để xem tại sao lại như vậy, chúng ta hãy xem điều gì sẽ xảy ra nếu Ajinomoto tôn trọng thỏa thuận, chỉ sản xuất 30 triệu pound, nhưng ADM bỏ qua lời hứa và sản xuất 40 triệu pound. Tổng sản lượng gia tăng khiến giá giảm từ 6 USD xuống còn 5 USD/pound, mức giá mà người tiêu dùng có nhu cầu 70 triệu pound. Tổng doanh thu của ngành sẽ giảm từ 360 triệu USD (6 × 60 triệu pound) xuống 350 triệu USD (5 × 70 triệu pound). Tuy nhiên, doanh thu của ADM sẽ *tăng*, từ 180 triệu USD lên 200 triệu USD. Vì chúng ta giả định chi phí cận biên bằng 0, điều này có nghĩa là lợi nhuận của ADM tăng 20 triệu USD.

Nhưng ban lãnh đạo Ajinomoto cũng có thể tính toán y như thế! Và nếu cả hai công ty sản xuất 40 triệu pound, giá sẽ giảm xuống còn 4 USD/pound. Vì vậy, lợi nhuận của mỗi công ty sẽ giảm, từ 180 triệu USD xuống còn 160 triệu USD.

Khi các công ty phớt lờ những ảnh hưởng, tác động của các hành động của họ đối với lợi nhuận của tất cả các bên, họ đang tham gia vào một **hành vi không hợp tác**.

Tại sao các công ty riêng lẻ có động cơ để sản xuất nhiều hơn số lượng tối đa hóa lợi nhuận chung của họ? Vì cả hai công ty đều không có động cơ mạnh mẽ để hạn chế sản lượng, như một công ty độc quyền sẽ làm.

Chúng ta hãy quay lại lý thuyết độc quyền. Chúng ta biết rằng một công ty độc quyền tối đa hóa lợi nhuận đặt chi phí cận biên

(trong trường hợp này là bằng 0) bằng doanh thu cận biên. Nhưng doanh thu cận biên là gì? Hãy nhớ lại rằng việc tạo ra một đơn vị hàng hóa bổ sung có hai hiệu ứng:

1. Hiệu ứng *số lượng*, mang tính chất tích cực: khi bán thêm một đơn vị hàng hóa thì tổng doanh thu tăng lên, phần gia tăng bằng mức giá bán đơn vị đó.
2. Hiệu ứng *giá*, mang tính chất tiêu cực: để bán thêm một đơn vị hàng hóa, công ty độc quyền phải giảm giá thị trường trên *tất cả* các đơn vị được bán.

Hiệu ứng giá tiêu cực là lý do khiến cho doanh thu cận biên của một công ty độc quyền thấp hơn giá thị trường. Trong trường hợp độc quyền nhóm, khi xem xét tác động của việc tăng sản lượng, một công ty chỉ quan tâm đến hiệu ứng giá đối với các đơn vị sản lượng của riêng mình, chứ không phải của các nhà sản xuất độc quyền nhóm cùng ngành. Cả ADM và Ajinomoto đều phải chịu hiệu ứng giá tiêu cực, nếu ADM quyết định sản xuất thêm lysine và do đó làm giảm giá. Nhưng ADM chỉ quan tâm đến hiệu ứng giá tiêu cực đối với các đơn vị hàng hóa do chính họ sản xuất, chứ không phải về sự thiệt hại của Ajinomoto.

Điều này cho chúng ta biết rằng: một công ty riêng lẻ trong ngành độc quyền nhóm phải đối mặt với một hiệu ứng giá từ một đơn vị sản lượng bổ sung nhỏ hơn so với một công ty độc quyền; do đó, doanh thu cận biên mà công ty đó tính toán sẽ cao hơn. Vì vậy, có vẻ như công ty sẽ có lợi nếu một công ty bất kỳ trong ngành độc quyền nhóm gia tăng sản xuất, ngay cả khi việc gia tăng đó làm giảm lợi nhuận của cả ngành. Nhưng nếu mọi người cùng tính toán theo cách đó, thì kết quả là mọi người đều có lợi nhuận thấp hơn!

Cho đến lúc này, chúng ta đã có thể phân tích hành vi của nhà sản xuất (producer behavior) bằng cách đặt câu hỏi: nhà sản xuất nên làm gì để tối đa hóa lợi nhuận? Nhưng ngay cả khi ADM và Ajinomoto đều cố gắng tối đa hóa lợi nhuận, điều này dự đoán gì về hành vi của họ? Liệu họ có tham gia cấu kết, bàn bạc và tuân thủ một thỏa thuận tối đa hóa lợi nhuận chung hay không? Hay họ sẽ tham gia vào **hành vi không hợp tác (noncooperative behavior)**, trong đó mỗi công ty hành động vì lợi ích riêng, mặc dù điều đó có ảnh hưởng làm giảm lợi nhuận của mọi người? Cả hai chiến lược đều có vẻ tối đa hóa lợi nhuận. Vậy chiến lược nào thực sự mô tả hành vi của họ?

Bây giờ bạn đã thấy tại sao độc quyền nhóm giống như một câu đố khó giải: vì chỉ có một số ít người chơi, nên việc cấu kết là một khả năng thực sự có thể xảy ra. Nếu có hàng chục hay hàng trăm công ty, chúng ta có thể mạnh dạn cho rằng họ sẽ hành xử không hợp tác. Tuy nhiên, khi chỉ có một số ít công ty trong một ngành, thật khó để xác định liệu việc cấu kết, hợp tác có xảy ra hay không.

Vì hành vi cấu kết cuối cùng mang lại nhiều lợi nhuận hơn hành vi không hợp tác, các công ty có động cơ để thực hiện sự cấu kết nếu có thể. Một cách để làm như vậy là chính thức hóa nó - ký một thỏa thuận (thậm chí có thể thực hiện một hợp đồng pháp lý) hoặc thiết lập một số động cơ tài chính để các công ty ấn định giá cao. Nhưng ở Mỹ và nhiều quốc gia khác, bạn không thể làm điều đó - ít nhất là theo một cách hợp pháp. Các công ty không thể thực hiện hợp đồng pháp lý để giữ giá cao: không chỉ là hợp đồng không thể thi hành được, mà việc soạn ra một hợp đồng như thế đã có thể đưa bạn vào tù rồi! Các công ty cũng không thể ký một thỏa thuận phi chính thức, vốn không có hiệu lực đảm bảo thi hành theo pháp luật mà chỉ có tác dụng đe dọa trả đũa - điều đó cũng bất hợp pháp.

Trên thực tế, các lãnh đạo từ các công ty đối thủ hiếm khi gặp nhau mà không có luật sư, những người đảm bảo rằng cuộc hội thoại giữa các bên không sa đà vào những lĩnh vực không phù hợp. Ngay cả việc chỉ gợi ý rằng nếu giá cao hơn thì thị trường sẽ tốt như thế nào cũng có thể mang đến cho bạn một cuộc phỏng vấn không mong muốn với Bộ Tư pháp hoặc Ủy ban Thương mại Liên bang...

Ví dụ, năm 2003, Bộ Tư pháp Mỹ cáo buộc hành vi ấn định giá đối với Monsanto và các nhà sản xuất lớn khác, về sản phẩm "hạt giống biến đổi gien". Bộ Tư pháp đã được cảnh báo bởi một loạt các cuộc họp được tổ chức giữa Monsanto và Pioneer Hi-Bred International, hai công ty chiếm 60% thị phần Mỹ về hạt ngô và đậu nành. Hai công ty này là các bên tham gia vào một thỏa thuận cấp phép liên quan đến hạt giống biến đổi gien. Họ tuyên bố rằng họ không hề

thảo luận, bàn bạc gì về ấn định giá! Nhưng việc hai công ty đã thảo luận về giá cả như là một phần của thỏa thuận cấp phép đã đủ để kích hoạt hành động của Bộ Tư pháp.

Như chúng ta đã thấy, đôi khi các công ty độc quyền nhóm bỏ qua các quy tắc của luật pháp! Nhưng thường thì họ sẽ tìm cách để đạt được cấu kết mà không cần thỏa thuận chính thức, như chúng ta sẽ thấy ngay sau đây.

Độc quyền nhóm trong thực tế

Cách hoạt động của các công ty độc quyền nhóm trong thực tế thường phụ thuộc vào khung pháp lý – những quy định hạn chế công ty có thể làm và không làm những gì – và khả năng hợp tác *mà không có thỏa thuận chính thức* giữa các doanh nghiệp trong một ngành nhất định.

Khung pháp lý. Để hiểu cách thức mà công ty độc quyền nhóm định giá trong thực tế, chúng ta cần hiểu các công ty độc quyền nhóm hoạt động theo các ràng buộc pháp lý nào. Tại Mỹ, lần đầu tiên độc quyền nhóm trở thành một vấn đề là vào nửa cuối thế kỷ 19, khi sự phát triển của ngành đường sắt – bản thân đó là một ngành độc quyền nhóm - đã tạo ra một thị trường toàn quốc cho nhiều hàng hóa.

Các công ty lớn sản xuất dầu, thép và nhiều sản phẩm khác sớm xuất hiện. Các nhà công nghiệp nhanh chóng nhận ra rằng lợi nhuận sẽ cao hơn nếu họ có thể hạn chế cạnh tranh về giá. Vì vậy, nhiều ngành đã hình thành cartel – nghĩa là họ ký thỏa thuận chính thức để hạn chế sản lượng và tăng giá. Việc này hoàn toàn hợp pháp cho đến năm 1890, khi luật liên bang đầu tiên chống lại các cartel như vậy được thông qua.

Tuy nhiên, mặc dù cartel là hợp pháp, chúng không được thực thi về mặt pháp lý — các thành viên trong một cartel không thể yêu cầu tòa án xử lý một công ty vi phạm thỏa thuận giảm sản lượng. Mà các công ty lại thường xuyên vi phạm thỏa thuận, vì lý do đã được đề xuất trong ví dụ về ngành độc quyền có hai công ty của chúng ta: trong cartel, từng công ty đều bị cám dỗ sản xuất nhiều hơn thỏa thuận.

Năm 1881, các luật sư thông minh tại công ty Standard Oil của John D. Rockefeller đã đưa ra một giải pháp, với tên gọi là *trust*. Trong một trust, cổ đông của tất cả các công ty lớn trong một ngành đặt cổ phần của họ trong tay một ban quản trị (board of trustees) kiểm soát các công ty. Trong thực tế, việc này sáp nhập các công ty thành một công ty duy nhất, có khả năng ấn định giá độc quyền. Bằng cách này, trust Standard Oil đã thiết lập nền tảng cơ bản của một công ty độc quyền của ngành dầu mỏ. Không bao lâu sau, các trust khác cũng xuất hiện trong các ngành đường, rượu whisky, chì, dầu hạt bông và dầu hạt lanh.

Cuối cùng có một phản đối công khai, một phần do lo ngại về tác động kinh tế của phong trào trust, một phần bởi lo ngại rằng các chủ sở hữu của trust trở nên quá mạnh mẽ, có quá nhiều quyền lực. Kết quả là Đạo luật chống độc quyền Sherman *(Sherman Antitrust Act)* năm 1890 ra đời, được dự định để ngăn chặn việc hình thành nhiều ngành độc quyền trong tương lai và phá vỡ những ngành độc quyền hiện có. Trong thời gian đầu, luật này hầu như không phát huy tác dụng. Nhưng sau vài thập kỷ tiếp theo, chính phủ liên bang ngày càng quyết tâm sao cho các ngành độc quyền nhóm khó trở thành ngành độc quyền, hoặc hành xử như ngành độc quyền. Ngày nay, những nỗ lực này được gọi là **chính sách chống độc quyền (antitrust policy).**

Chính sách chống độc quyền là những nỗ lực của chính phủ nhằm ngăn những ngành độc quyền nhóm trở thành, hay hành xử như, ngành độc quyền.

Khi các công ty hạn chế sản lượng và tăng giá theo cách để tăng lợi nhuận cho nhau, ngay cả khi không có một thỏa thuận chính thức, thì họ được xem là tham gia **cấu kết ngầm.**

Cuộc chiến giá cả xảy ra khi sự cấu kết ngầm tan vỡ, và giá giảm xuống.

Trong số các quốc gia tiên tiến, Mỹ là nước duy nhất có truyền thống chống độc quyền lâu đời. Cho đến gần đây, một số nước tiên tiến khác vẫn không có chính sách chống lại việc ấn định giá, và một số nước thậm chí còn hỗ trợ việc hình thành cartel, tin rằng nó sẽ giúp các công ty địa phương chống lại các đối thủ nước ngoài. Nhưng tình hình đã thay đổi hoàn toàn khi Liên minh

châu Âu (EU) - một tổ chức đa quốc gia có nhiệm vụ thực thi chính sách chống độc quyền cho các quốc gia thành viên - đã chuyển sang áp dụng cách làm của Mỹ. Ngày nay, các cơ quan quản lý của EU và Mỹ thường nhắm đến các công ty giống nhau vì việc ấn định giá đã trở thành vấn đề toàn cầu khi thương mại quốc tế mở rộng.

Đầu những năm 1990, Mỹ đã thiết lập một chương trình ân xá, trong đó một công ty ấn định giá sẽ được giảm nhiều hình phạt nếu nó cung cấp tài liệu về các đồng phạm. Ngoài ra, Quốc hội cũng tăng mức phạt tối đa khi bị kết tội. Hai chính sách mới này đã khiến việc cung cấp tài liệu về các đối tác trong cartel là một chiến lược phổ biến, và nó đã được đền đáp khi các nhà điều hành từ Bỉ, Anh, Canada, Pháp, Đức, Ý, Mexico, Hà Lan, Hàn Quốc, Thụy Sĩ cũng như từ Mỹ, đã bị kết án tại các tòa án của Mỹ về những vi phạm liên quan tới cartel.

Cuộc sống của những người muốn xây dựng một cartel đã trở nên khó khăn hơn bao giờ hết!

Cấu kết ngầm và chiến tranh giá cả. Trong thực tế, nếu một ngành đơn giản như ngành lysine trong ví dụ của chúng ta, thì có lẽ các vị lãnh đạo công ty không cần thiết phải gặp gỡ hoặc làm bất cứ điều gì có thể đưa họ vào tù. Cả hai công ty sẽ nhận ra rằng đôi bên cùng có lợi khi mỗi công ty hạn chế sản lượng là 30 triệu pound mỗi năm và rằng một công ty có bất kỳ lợi nhuận ngắn hạn nào từ việc sản xuất nhiều hơn đều sẽ thấp hơn phần thiệt hại sau đó nếu công ty còn lại trả đũa. Vì vậy, ngay cả khi không có bất kỳ thỏa thuận rõ ràng nào, các công ty có lẽ cũng đạt được sự cấu kết ngầm cần thiết để tối đa hóa lợi nhuận kết hợp của họ.

Như trong ví dụ của chúng ta, các công ty được xem là tham gia **cấu kết ngầm (tacit collision)** khi họ hạn chế sản lượng theo cách để tăng lợi nhuận cho công ty khác, và kỳ vọng được đền đáp ngay cả khi không có một thỏa thuận có thể thi hành được. Họ hành động như thể có một thỏa thuận như vậy, và sẽ gặp rắc rối về pháp lý nếu họ chỉ cần thảo luận về giá.

Các ngành trong thực tế hoàn toàn khác ví dụ này. Tuy nhiên, trong hầu hết các ngành độc quyền nhóm, người bán gần như lúc nào cũng thành công trong việc giữ giá trên mức không hợp tác của họ. Nói cách khác, cấu kết ngầm là trạng thái bình thường của độc quyền nhóm.

Mặc dù cấu kết ngầm là phổ biến, nó hiếm khi cho phép một ngành đẩy giá lên cao đến mức độc quyền. Cấu kết ngầm còn rất lâu mới đạt được tình trạng hoàn hảo. Như chúng ta sẽ thảo luận tiếp theo, có 4 yếu tố khiến cho một ngành khó phối hợp, khó cấu kết với nhau, để đặt mức giá cao.

Độ tập trung thấp hơn. Trong một ngành ít tập trung, công ty điển hình sẽ có thị phần nhỏ hơn trong một ngành có độ tập trung cao. Điều này khiến các công ty có xu hướng không hợp tác, vì khi một công ty nhỏ hơn gian lận và tăng sản lượng, công ty đó sẽ nhận được toàn bộ lợi nhuận từ sản lượng cao hơn. Và nếu các đối thủ của nó trả đũa bằng cách tăng sản lượng, thì tổn thất của công ty cũng có giới hạn vì thị phần tương đối khiêm tốn của nó. Một ngành có độ tập trung thấp hơn thường là một dấu hiệu cho thấy rào cản gia nhập ngành là khá thấp.

Sản phẩm và các cơ chế định giá phức tạp. Trong ví dụ về lysine, hai công ty chỉ tạo ra một sản phẩm. Tuy nhiên, trên thực tế, các công ty độc quyền nhóm thường bán hàng ngàn hoặc thậm chí hàng chục ngàn sản phẩm khác nhau. Trong những trường hợp này, việc theo dõi các công ty khác đang sản xuất những gì và họ đang định giá như thế nào là một điều khó khăn. Điều này gây khó khăn trong việc xác định liệu một công ty có gian lận thỏa thuận ngầm hay không.

Sự khác biệt về lợi ích. Trong ví dụ về lysine, một thỏa thuận ngầm về việc phân chia thị trường là một kết quả tự nhiên, có thể chấp nhận được cho cả hai công ty. Tuy nhiên, trong thực tế, các công ty thường có quan điểm khác nhau về việc thế nào là công bằng và lợi ích thực sự của họ.

Ví dụ, giả sử Ajinomoto là một nhà sản xuất lysine lâu đời và ADM là một công ty chỉ mới tham gia vào ngành gần đây. Ajinomoto có thể cảm thấy rằng họ xứng đáng tiếp tục sản xuất nhiều hơn ADM, nhưng ADM có thể cảm thấy rằng họ cần được hưởng 50% sản lượng. (Việc không nhất trí về vấn đề này chính là một nội dung của cuộc họp mà FBI quay phim!).

Ngoài ra, giả sử rằng chi phí cận biên của ADM thấp hơn chi phí của Ajinomoto. Ngay cả khi có thể đồng ý về thị phần, họ cũng sẽ không nhất trí về mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận.

Lợi thế thương lượng của người mua. Thông thường các công ty độc quyền nhóm không bán cho người tiêu dùng cá nhân mà bán sỉ - cho các doanh nghiệp khác, các chuỗi cửa hàng trên toàn quốc v.v... Những người mua sỉ này ở một vị thế có thể mặc cả giá thấp hơn từ các công ty độc quyền nhóm: họ có thể yêu cầu công ty độc quyền nhóm giảm giá và cảnh báo rằng họ sẽ chuyển sang mua hàng của đối thủ cạnh tranh nếu không được giảm giá. Một lý do quan trọng khiến các nhà bán lẻ lớn như Walmart có thể cung cấp giá thấp cho khách hàng hơn là các nhà bán lẻ nhỏ chính là nhờ khả năng sử dụng quy mô của họ để có giá chiết khấu thấp hơn từ các nhà cung cấp.

Những khó khăn này trong việc thực thi cấu kết ngầm đôi khi khiến các công ty bất chấp pháp luật và tạo ra các cartel bất hợp pháp. Chúng ta đã xem xét trường hợp của ngành lysine. Trong phần *Kinh tế học trong đời sống* sau đây, chúng ta sẽ xem xét ngành sản xuất chocolate.

Vì rất khó đạt được sự cấu kết ngầm nên các công ty độc quyền nhóm bán hàng hóa với giá thấp hơn nhiều so với giá bán hàng hóa nếu ngành được kiểm soát bởi một công ty độc quyền — hoặc thấp hơn mức giá bán ra của họ nếu họ có thể cấu kết một cách rõ ràng. Ngoài ra, đôi khi sự cấu kết bị phá vỡ và dẫn đến một **cuộc chiến giá cả (price war)**, đôi khi khiến giá giảm đến mức không hợp tác được. Đôi khi giá thậm chí còn giảm *xuống dưới* mức đó, khi người bán cố gắng loại bỏ nhau ra khỏi ngành hoặc ít nhất là trừng phạt những gì được cho là gian lận.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống

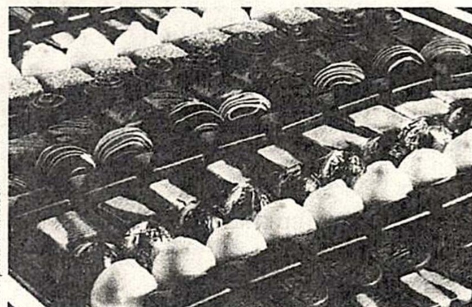


Chocolate đắng?

Việc buộc tội cartel trong ngành lysine là một trường hợp đặc biệt đáng nhớ vì các nhà điều tra đã có bằng chứng không thể chối cãi của việc cấu kết, dưới hình thức các cuộc hội thoại được ghi âm. Tuy nhiên, nếu không có bằng chứng vững chắc, việc buộc tội ấn định giá có thể là một vấn đề phức tạp, bằng chứng là các kết quả điều tra khác nhau của Canada và Mỹ về việc ấn định giá trong ngành chocolate trong năm 2013 và 2014.

Được tiết lộ bởi Cadbury Canada về cấu kết cùng với 3 nhà sản xuất chocolate lớn khác là Hershey Canada, Nestlé Canada và Mars Canada, cơ quan quản lý bắt đầu điều tra về việc ấn định giá tại thị trường chocolate Canada vào năm 2007. Trong trường hợp này, Cadbury Canada đã được miễn trừ trách nhiệm. Trong khi Hershey Canada cuối cùng đã nhận tội và bị phạt gần 4 triệu USD, Nestlé Canada và Mars Canada từ chối trả tiền.

Trong các phiên tòa tiếp theo, 13 giám đốc điều hành của Cadbury Canada đã tự nguyện cung cấp thông tin về việc liên hệ với các công ty khác, trong đó có việc một giám đốc điều hành của Nestlé Canada đã trao một phong bì chứa chi tiết về việc tăng giá sắp tới cho một nhân viên Cadbury Canada. Theo lời khai tại tòa, ban điều hành của Hershey Canada, Nestlé Canada, và Mars Canada đã bí mật gặp nhau để ấn định giá. Trong năm 2013, sau khi kiện tụng kéo dài, tất cả 4 nhà sản xuất đã đồng ý giải quyết, trả tiền phạt hơn 23 triệu USD, được hoàn trả cho người tiêu dùng.



iStockphoto/Thinkstock

Các nhà sản xuất chocolate có tham gia vào việc ấn định giá không?

Tuy nhiên, việc truy tố của Mỹ kém thành công hơn. Nhiều cửa hàng tạp hóa lớn của Mỹ và các nhà bán lẻ đồ ăn vặt đã bị thuyết phục rằng họ cũng là nạn nhân của nạn cấu kết. Vì vậy, trong năm 2010, một trong những cửa hàng đó là SUPERVALU đã đệ đơn kiện các chi nhánh tại Mỹ của 4 nhà sản xuất chocolate lớn.

Ngược lại với Canada, nơi 4 công ty lớn kiểm soát chưa tới 50% thị trường, tại Mỹ họ kiểm soát hơn 75%. SUPERVALU tuyên bố rằng các chi nhánh của 4 công ty lớn tại Mỹ đã ấn định giá từ năm 2002, thường xuyên thay phiên nhau tăng giá từ khoảng 5% cho đến trên 10%!

Trên thực tế, giá kẹo chocolate đã tăng quá cao tại Mỹ, vượt xa tỷ lệ lạm phát. Các nhà sản xuất chocolate biện hộ cho hành động của họ, cho rằng đó là do chi phí cao hơn của hạt ca cao, sữa và đường trong quá trình sản xuất. Như các chuyên gia chống độc quyền đã chỉ ra, rất khó chứng minh sự cấu kết về giá, vì việc các nhà sản xuất tăng giá cùng lúc không phải là hành vi bất hợp pháp. Để chứng minh sự cấu kết, cần phải có bằng chứng dưới dạng các cuộc hội thoại hoặc thỏa thuận bằng văn bản.

Vào tháng 3 năm 2014, một thẩm phán Mỹ đã bác bỏ các cáo buộc cấu kết, chỉ ra rằng không có bằng chứng thể hiện các nhà điều hành tại 4 công ty sản xuất chocolate lớn nói trên đã biết đến các hành vi chống cạnh tranh của các đồng nghiệp ở Canada, và việc tăng giá gần nhau không đủ bằng chứng để buộc tội cấu kết, thông đồng. Thẩm phán Liên bang Christopher Conner kết luận rằng các bị cáo tham gia vào "hành vi cạnh tranh hợp lý" khi họ tăng giá để bù đắp phần tăng chi phí dự kiến. Vụ việc là một sự đảo ngược cay đắng đối với người tiêu dùng chocolate Mỹ, những người hy vọng rằng có thể sớm thưởng thức kẹo với giá thấp hơn.

Kiểm tra kiến thức 9-1

- **Độc quyền nhóm** là một cấu trúc thị trường phổ biến. Đó là thị trường chỉ có một vài công ty, được gọi là các **công ty độc quyền nhóm**.
- Độc quyền nhóm là một hình thức **cạnh tranh không hoàn hảo** và phát sinh từ cùng những nguyên nhân dẫn đến độc quyền, chỉ là dưới hình thức yếu hơn mà thôi.
- Một số vấn đề then chốt trong độc quyền nhóm có thể được hiểu bằng cách xem xét trường hợp đơn giản nhất là **ngành độc quyền có hai công ty**, các công ty được gọi là **công ty độc quyền trong ngành có hai công ty**.
- Công ty độc quyền nhóm có thể tối đa hóa lợi nhuận kết hợp bằng cách đóng vai trò của một công ty độc quyền. Vì vậy, họ có động lực để hình thành một **cartel**.
- Tuy nhiên, mỗi công ty đều có động cơ gian lận, tức là sản xuất nhiều hơn phần thỏa thuận theo cartel. Vì vậy, có hai kết quả chính: **cấu kết** thành công hoặc hành xử **không hợp tác** bằng cách gian lận
- Các công ty độc quyền nhóm hoạt động hạn chế trong quy định của pháp luật dưới hình thức các **chính sách chống độc quyền**. Nhưng nhiều công ty đã thành công trong việc đạt được **cấu kết ngầm**, điều này xảy ra khi các công ty giới hạn sản xuất và tăng giá theo cách làm tăng lợi nhuận của nhau, mà không có bất kỳ thỏa thuận chính thức nào.
- Cấu kết ngầm bị giới hạn bởi một số yếu tố, bao gồm việc có nhiều công ty, sản phẩm và giá cả phức tạp, sự khác biệt về lợi ích giữa các công ty và lợi thế thương lượng của người mua. Khi sự cấu kết bị phá vỡ sẽ dẫn đến một **cuộc chiến giá cả**.

1. Giải thích lý do tại sao mỗi ngành sau đây lại là một ngành độc quyền nhóm chứ không phải là một ngành cạnh tranh hoàn hảo.
   a. Ngành dầu mỏ thế giới, với một số quốc gia gần Vịnh Ba Tư kiểm soát phần lớn trữ lượng dầu của thế giới.
   b. Ngành vi xử lý, với hai công ty là Intel và AMD, thống trị công nghệ này.
   c. Ngành máy bay chở khách thân rộng, bao gồm công ty Boeing của Mỹ và hãng Airbus của châu Âu. Ngành này có đặc điểm là việc sản xuất có chi phí cố định rất lớn.
2. Yếu tố nào sau đây làm tăng khả năng một công ty độc quyền nhóm sẽ cấu kết với các công ty khác trong ngành? Yếu tố nào trong số những yếu tố này làm tăng khả năng một công ty độc quyền nhóm sẽ hành động không hợp tác và tăng sản lượng? Giải thích câu trả lời của bạn.
   a. Thị phần ban đầu của công ty là nhỏ. (Gợi ý: Hãy suy nghĩ về hiệu ứng giá).
   b. Công ty có lợi thế về chi phí so với các đối thủ.
3. Yếu tố nào sau đây có khả năng hỗ trợ kết luận rằng có sự cấu kết ngầm trong ngành này? Yếu tố nào trong số này không có khả năng hỗ trợ kết luận đó? Giải thích câu trả lời của bạn.
   a. Đã có sự thay đổi đáng kể về thị phần của các công ty trong ngành theo thời gian.
   b. Các công ty trong ngành tạo ra các tính năng không cần thiết cho sản phẩm của họ, khiến người tiêu dùng khó chuyển sang sử dụng sản phẩm của một công ty khác.
   c. Các công ty gặp mặt hàng năm để thảo luận về dự báo doanh thu hàng năm.
   d. Các công ty có xu hướng điều chỉnh tăng giá cùng lúc.

Đáp án ở cuối sách

Trò chơi của các công ty độc quyền nhóm

Mỗi công ty độc quyền nhóm đều nhận ra rằng: lợi nhuận của họ phụ thuộc vào hành động của đối thủ cạnh tranh, ngược lại lợi nhuận của đối thủ cạnh tranh cũng phụ thuộc vào hành động của họ. Nghĩa là hai công ty đang trong tình trạng **phụ thuộc lẫn nhau (interdependence)**, trong đó mỗi quyết định của một công ty ảnh hưởng đáng kể đến lợi nhuận của công ty khác (hoặc lợi nhuận của các công ty, trong trường hợp ngành độc quyền nhóm có nhiều hơn hai công ty).

Trên thực tế, hai công ty đang chơi một "trò chơi" trong đó lợi nhuận của mỗi người chơi không chỉ phụ thuộc vào hành động của chính nó mà còn phụ thuộc vào người kia (hoặc những người chơi khác). Để hiểu rõ hơn cách hoạt động của các công ty độc quyền nhóm, các nhà kinh tế học cùng với các nhà toán học đã phát triển lĩnh vực nghiên cứu các trò chơi như vậy, được gọi là **lý thuyết trò chơi (game theory)**. Lý thuyết này có nhiều ứng dụng, không chỉ đối với kinh tế học mà còn áp dụng cho chiến thuật quân sự, chính trị và khoa học xã hội khác.

Chúng ta hãy xem cách lý thuyết trò chơi giúp chúng ta hiểu về độc quyền nhóm.

Thế tiến thoái lưỡng nan của người tù

Lý thuyết trò chơi áp dụng cho mọi tình huống trong đó phần thưởng cho bất kỳ người chơi nào — **lợi ích (payoff)** – không chỉ phụ thuộc vào hành động của riêng họ mà còn dựa trên hành động của những người chơi khác. Trong trường hợp của các công ty độc quyền nhóm, lợi ích đơn giản chính là lợi nhuận của công ty,

Khi chỉ có hai người chơi, như trong một ngành độc quyền chỉ có hai công ty, sự phụ thuộc lẫn nhau giữa hai người chơi có thể được biểu diễn bằng một **ma trận lợi ích (payoff matrix)** như được thể hiện trong Hình 9-1. Mỗi dòng tương ứng với một hành động của một người chơi (trong trường hợp này là ADM); mỗi cột tương ứng với một hành động của một người chơi khác (trong trường hợp này là Ajinomoto). Để đơn giản, chúng ta hãy giả sử rằng ADM chỉ có thể chọn một trong hai lựa chọn: sản xuất 30 triệu pound lysine hoặc 40 triệu pound. Ajinomoto cũng có các lựa chọn tương tự.

Ma trận có 4 ô, mỗi ô được chia bằng một đường chéo. Mỗi ô hiển thị lợi ích của hai công ty, là kết quả của một cặp lựa chọn; con số bên dưới đường chéo thể hiện lợi nhuận của ADM, con số nằm trên đường chéo thể hiện lợi nhuận của Ajinomoto.

Các lợi ích này thể hiện những kết luận của chúng ta từ phân tích trước đó: lợi nhuận kết hợp của hai công ty được tối đa hóa nếu mỗi công ty sản xuất 30 triệu pound. Tuy nhiên, mỗi công ty có thể tăng lợi nhuận của mình bằng cách sản xuất 40 triệu pound trong khi công ty còn lại sản xuất 30 triệu pound. Nhưng nếu cả hai đều sản xuất số lượng lớn hơn, cả hai đều sẽ có lợi nhuận thấp hơn trường hợp giữ mức sản lượng thấp.

Tình huống cụ thể được thể hiện ở đây là một phiên bản của một trường hợp phụ thuộc lẫn nhau, rất nổi tiếng và dường như rất nghịch lý, xuất hiện trong nhiều ngữ cảnh. Được gọi là **thế tiến thoái lưỡng nan của người tù (prisoner's dilemma)**, đó là một loại trò chơi có ma trận lợi ích ngụ ý những điều sau đây:

HÌNH 9-1 Một ma trận lợi ích

ADM \ Ajinomoto	Sản xuất 30 triệu pound	Sản xuất 40 triệu pound
Sản xuất 30 triệu pound	Ajinomoto tạo lợi nhuận 180 triệu USD / ADM tạo lợi nhuận 180 triệu USD	Ajinomoto tạo lợi nhuận 200 triệu USD / ADM tạo lợi nhuận 150 triệu USD
Sản xuất 40 triệu pound	Ajinomoto tạo lợi nhuận 150 triệu USD / ADM tạo lợi nhuận 200 triệu USD	Ajinomoto tạo lợi nhuận 160 triệu USD / ADM tạo lợi nhuận 160 triệu USD

Hai công ty ADM và Ajinomoto phải quyết định sản lượng lysine.

Hai công ty có quan hệ phụ thuộc lẫn nhau: lợi nhuận của từng công ty không chỉ phụ thuộc vào quyết định của chính công ty đó, mà còn phụ thuộc vào quyết định của công ty còn lại.

Mỗi hàng đại diện cho một hành động của ADM, mỗi cột đại diện cho một hành động của Ajinomoto.

Cả hai công ty đều hưởng lợi nếu cùng chọn sản lượng thấp hơn, nhưng mỗi công ty đều có lợi ích riêng để chọn sản lượng cao hơn.

- Bất kể người khác hành động ra sao, mỗi người chơi đều có động cơ để gian lận, tức là hành động để hưởng lợi trên sự thiệt hại của người khác.
- Khi cả hai người chơi gian lận, cả hai đều bị thiệt hại nhiều hơn khi không có ai gian lận.

Minh họa ban đầu của thế tiến thoái lưỡng nan này xảy ra trong một câu chuyện hư cấu về hai đồng phạm trong một vụ án bị cảnh sát bắt - chúng ta hãy gọi hai phụ nữ này là Thelma và Louise. Cảnh sát có đủ bằng chứng để đưa họ vào tù 5 năm. Họ cũng biết rằng cặp đôi này đã phạm một tội nghiêm trọng hơn có thể mang bản án 20 năm; nhưng thật không may là cảnh sát không có đủ bằng chứng để kết án họ về tội danh đó. Để làm như vậy, cảnh sát cần mỗi người trong số họ khai ra người kia trong vụ án thứ hai.

Vì vậy, cảnh sát đưa hai nữ tội phạm vào các phòng giam riêng biệt và nói với mỗi người như sau: "Đây là thỏa thuận: nếu không ai nhận tội, chúng tôi sẽ cho các người vào tù 5 năm. Nhưng nếu cô nhận tội và khai tội đồng phạm của cô ta, và cô ta không làm như vậy, chúng tôi sẽ giảm án cho cô từ 5 năm xuống còn 2 năm. Nhưng nếu đồng phạm của cô nhận tội còn cô thì không, thì cô sẽ bị buộc tội tối đa 20 năm. Và nếu cả hai đều nhận tội, chúng tôi sẽ cho cả hai vào tù 15 năm".

Hình 9-2 thể hiện lợi ích mà các tù nhân đối mặt, tùy thuộc vào quyết định của mỗi người trong việc giữ im lặng hoặc nhận tội. (Thông thường ma trận lợi ích phản ánh lợi ích của những người chơi, và lợi ích cao thì tốt hơn lợi ích thấp. Trường hợp này là một ngoại lệ: số năm tù cao hơn thì xấu chứ không tốt!) Chúng ta hãy giả định rằng các tù nhân không có cách nào liên lạc, và rằng họ đã không thể sẽ không làm hại lẫn nhau hay bất cứ điều gì tương tự. Vì vậy, mỗi người hành động theo lợi ích của riêng mình. Họ sẽ làm gì?

HÌNH 9-2 Thế tiến thoái lưỡng nan của người tù

Thelma \ Louise	Không nhận tội	Nhận tội
Không nhận tội	Louise bị giam 5 năm; Thelma bị giam 5 năm.	Louise bị giam 2 năm; Thelma bị giam 20 năm.
Nhận tội	Louise bị giam 20 năm; Thelma bị giam 2 năm.	Louise bị giam 15 năm; Thelma bị giam 15 năm.

Mỗi tù nhân được giam giữ riêng biệt, đều nhận được lời đề nghị từ cảnh sát – được giảm nhẹ tội nếu nhận tội và chỉ điểm đồng bọn khi người kia không làm như vậy, chịu hình phạt nặng hơn nếu không nhận tội nhưng đồng bọn nhận tội v.v... Cả hai tù nhân đều có cùng lợi ích khi không nhận tội, và mỗi người đều có lợi ích riêng để nhận tội.

Câu trả lời rất rõ ràng: cả hai sẽ nhận tội. Trước hết, chúng ta xem quan điểm của Thelma: cô ấy sẽ có lợi nếu nhận tội, cho dù Louise hành động ra sao đi nữa! Nếu Louise không nhận tội, việc nhận tội của Thelma sẽ giúp cô ấy giảm hình phạt từ 5 năm xuống còn 2 năm. Nếu Louise nhận tội, lời nhận tội của Thelma cũng giúp giảm hình phạt của cô ấy từ 20 năm còn 15 năm. Dù trong trường hợp nào đi nữa thì Therma cũng có lợi nếu nhận tội. Lập luận hoàn toàn tương tự về mặt động cơ (incentive), Louise cũng có lợi nếu nhận tội. Để các tù nhân nhận tội trong tình huống này là một loại hành động mà các nhà kinh tế học gọi là *chiến lược chi phối*. Một hành động là **chiến lược chi phối (dominant strategy)** khi đó là hành động tốt nhất của người chơi, bất kể hành động của người chơi khác là gì.

Điều quan trọng cần lưu ý là không phải tất cả các trò chơi đều có chiến lược chi phối — nó phụ thuộc vào cấu trúc của lợi ích trong trò chơi. Nhưng trong trường hợp của Thelma và Louise, rõ ràng là cảnh sát đã "cấu trúc" các lợi ích khiến cho việc nhận tội trở thành một chiến lược chi phối đối với mỗi người. Vì vậy, miễn là hai tù nhân không có cách nào để thực hiện một thỏa thuận có thể thi hành là cả hai sẽ cùng KHÔNG nhận tội (họ không thể làm được điều này nếu họ không thể liên lạc, và cảnh sát chắc chắn sẽ không cho phép họ làm như vậy vì cảnh sát muốn buộc mỗi người nhận tội!), nên Thelma và Louise sẽ hành động theo cách có hại cho người kia.

Vì vậy, nếu mỗi tù nhân hành động hợp lý theo lợi ích riêng, cả hai sẽ nhận tội. Tuy nhiên, nếu không ai trong số họ nhận tội, cả hai đều sẽ nhận được một bản án nhẹ hơn nhiều! Trong thế tiến thoái lưỡng nan của tù nhân, mỗi người chơi đều có động cơ rõ ràng để hành động theo cách làm tổn thương người chơi khác — nhưng khi cả hai đều lựa chọn như vậy, cả hai đều sẽ bị thiệt hại.

Một hành động là **chiến lược chi phối** khi đó là hành động tốt nhất của người chơi, bất kể hành động của người chơi khác là gì.

Điểm cân bằng Nash, còn được gọi là **điểm cân bằng không hợp tác**, xảy ra khi mỗi người chơi hành động vì lợi ích tốt nhất của mình dựa theo hành động của người chơi khác, phớt lờ những ảnh hưởng của những hành động của họ đối với lợi ích của người khác.

Khi Thelma và Louise đều nhận tội, họ đạt được *trạng thái cân bằng* của trò chơi. Chúng ta đã sử dụng khái niệm trạng thái cân bằng nhiều lần; đó là kết quả mà không một cá nhân hay công ty nào có động cơ để thay đổi hành động của mình.

Trong lý thuyết trò chơi, loại trạng thái cân bằng mà trong đó mỗi người chơi hành động tốt nhất cho mình dựa theo hành động của người chơi khác, và ngược lại, được gọi là điểm cân bằng Nash (Nash equilibrium). Khái niệm này được đặt tên theo nhà toán học đoạt giải Nobel là John Nash. (Cuộc đời của Nash được kể rõ trong cuốn sách tiểu sử *A Beautiful Mind*, đã được dựng thành phim). Vì những người chơi trong một điểm cân bằng Nash không tính đến ảnh hưởng của những hành động của họ đối với người khác, nên trạng thái này còn được gọi là **điểm cân bằng không hợp tác (noncooperative equilibrium)**.

Bây giờ chúng ta hãy nhìn lại hình 9-1: ADM và Ajinomoto đang ở trong tình trạng tương tự Thelma và Louise. Mỗi công ty đều có lợi nếu sản xuất ra sản lượng cao hơn, bất kể công ty kia làm gì. Tuy nhiên, nếu cả hai cùng sản xuất 40 triệu pound, cả hai đều bị thiệt hại so với việc tuân theo thỏa thuận và chỉ sản xuất 30 triệu pound. Vậy trong cả hai trường hợp, việc theo đuổi lợi ích cá nhân - nỗ lực để tối đa hóa lợi nhuận hoặc giảm thiểu thời gian ở tù — có tác dụng ngược và gây hại cho cả hai người chơi.

LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP:
Chơi công bằng trong thế tiến thoái lưỡng nan của người tù

Một phản ứng phổ biến đối với tình trạng tiến thoái lưỡng nan của người tù là khẳng định rằng việc có một tù nhân nhận tội không thực sự hợp lý. Thelma sẽ không nhận tội vì sợ Louise phản bội cô ta, hoặc Thelma sẽ cảm thấy tội lỗi nếu Louise không tố giác tội của cô ta.

Nhưng lập luận trên đây là sai lầm, vì như thế là bạn đang thay đổi lợi ích trong ma trận lợi ích. Để hiểu được tình thế tiến thoái lưỡng nan, bạn phải chơi công bằng và tưởng tượng rằng các tù nhân chỉ quan tâm đến thời hạn ngồi tù, tức là lợi ích của họ mà thôi.

May mắn thay, khi nói đến độc quyền nhóm, sẽ dễ dàng hơn nhiều khi tin rằng các công ty chỉ quan tâm đến lợi nhuận của họ. Không có dấu hiệu gì cho thấy bất cứ ai ở ADM cảm thấy sợ hãi hay tình cảm với Ajinomoto, hoặc ngược lại; đây đơn thuần là việc kinh doanh.

Thế tiến thoái lưỡng nan này xuất hiện trong nhiều tình huống. Rõ ràng là các người chơi sẽ có lợi nếu họ có một cách nào đó để thực thi *hành vi hợp tác* – tức là nếu Thelma và Louise cùng không nhận tội, hoặc nếu ADM và Ajinomoto đã ký một thóa thuận không sản xuất nhiều hơn 30 triệu pound lysine.

Nhưng như chúng ta đã thấy, tại Mỹ, một thỏa thuận thiết lập mức sản lượng của hai công ty độc quyền nhóm không chỉ là không thể thi hành (unenforceable) mà còn là bất hợp pháp (illegal). Vì vậy, có vẻ như một điểm cân bằng *không hợp tác* là kết quả duy nhất có thể xảy ra. Hay sự thật đúng là như vậy?

Tương tác lặp đi lặp lại và cấu kết ngầm

Trong ví dụ về Thelma và Louise, đây là trò chơi *một lần* - nghĩa là họ chỉ chơi cùng nhau một lần. Họ chỉ có thể chọn một lần là *nhận tội* hay *không nhận tội*, vậy thôi. Tuy nhiên, hầu hết các trò chơi của các công ty độc quyền nhóm không phải là trò chơi một lần; thay vào đó, họ được kỳ

vọng sẽ chơi trò chơi nhiều lần với cùng đối thủ. Một công ty độc quyền nhóm thường hy vọng sẽ hoạt động kinh doanh trong nhiều năm, và công ty biết rằng quyết định của mình ngày hôm nay về việc có gian lận hay không có thể ảnh hưởng đến cách các công ty khác đối xử với nó trong tương lai. Vì vậy, một công ty độc quyền nhóm thông minh không chỉ quyết định hành động dựa trên hiệu quả về lợi nhuận trong ngắn hạn. Thay vào đó, nó tham gia vào **hành vi chiến lược (strategic behavior)**, nghĩa là tính đến các tác động của hành động mà công ty chọn ngày hôm nay lên các hành động tương lai của người chơi khác trong trò chơi. Trong một số điều kiện, các công ty độc quyền nhóm có thể hành xử một cách chiến lược như thể họ đã có một thỏa thuận cấu kết chính thức.

Một công ty tham gia vào **hành vi chiến lược** khi cố gắng gây ảnh hưởng lên hành vi tương lai của những công ty khác.

Chiến lược **ăn miếng trả miếng** bắt đầu bằng cách hành xử hợp tác, nhưng sau đó trả đũa và làm đúng những gì mà người chơi khác đã làm trong giai đoạn trước.

Giả sử rằng ADM và Ajinomoto kỳ vọng tiếp tục sản xuất trong ngành lysine trong nhiều năm và do đó mong đợi chơi trò chơi "gian lận hay cấu kết" như Hình 9-1 nhiều lần. Liệu họ có thực sự phản bội nhau, hay gian lận, hết lần này tới lần khác hay không?

Có lẽ là không. Giả sử ADM xem xét hai chiến lược. Chiến lược thứ nhất là công ty luôn luôn gian lận, sản xuất 40 triệu pound lysine mỗi năm, bất kể Ajinomoto làm gì. Chiến lược thứ hai là ban đầu có hành vi tốt, chỉ sản xuất 30 triệu pound trong năm đầu tiên, và chờ xem đối thủ làm gì. Nếu Ajinomoto cũng giữ sản lượng như thỏa thuận, ADM sẽ tiếp tục hợp tác và sản xuất 30 triệu pound cho năm tiếp theo. Nhưng nếu Ajinomoto sản xuất 40 triệu pound, ADM sẽ hủy giao ước và cũng sản xuất 40 triệu pound trong năm tới. Chiến lược thứ hai này — bắt đầu bằng cách hành xử hợp tác, nhưng sau đó trả đũa và làm đúng những gì mà người chơi khác đã làm trong giai đoạn trước - thường được gọi là ăn miếng trả miếng (tit for tat).

Ăn miếng trả miếng là một dạng hành vi chiến lược, mà chúng ta vừa định nghĩa là hành vi nhằm gây ảnh hưởng đến hành động tương lai của người chơi khác. Ăn miếng trả miếng mang đến phần thưởng cho người chơi khác, nếu họ có hành vi hợp tác - nếu bạn cư xử hợp tác thì tôi cũng hợp tác. Nó cũng mang đến hình phạt cho hành vi gian lận - nếu bạn lừa dối, đừng mong đợi tôi sẽ làm việc tốt trong tương lai...

Lợi nhuận của ADM trong mỗi chiến lược này sẽ phụ thuộc vào chiến lược của Ajinomoto. Chúng ta hãy xem xét 4 khả năng, như trong Hình 9-3:

1. Nếu ADM và Ajinomoto cùng chọn ăn miếng trả miếng, cả hai công ty đều có lợi nhuận 180 triệu USD mỗi năm.
2. Nếu ADM luôn luôn gian lận nhưng Ajinomoto chơi ăn miếng trả miếng, ADM có lợi nhuận 200 triệu USD trong năm đầu tiên nhưng chỉ còn 160 triệu USD mỗi năm sau đó.
3. Nếu ADM chơi ăn miếng trả miếng nhưng Ajinomoto luôn gian lận, ADM chỉ có lợi nhuận 150 triệu USD trong năm đầu tiên nhưng là 160 triệu USD mỗi năm sau đó.
4. Nếu cả hai công ty luôn gian lận, cả hai công ty sẽ có lợi nhuận 160 triệu USD mỗi năm.

HÌNH 9-3 Tương tác lặp đi lặp lại có thể hỗ trợ việc cấu kết

ADM \ Ajinomoto	Ăn miếng trả miếng	Luôn luôn gian lận
Ăn miếng trả miếng	Ajinomoto tạo ra 180 triệu USD lợi nhuận mỗi năm. / ADM tạo ra 180 triệu USD lợi nhuận mỗi năm	Ajonomoto tạo ra 200 triệu USD lợi nhuận trong năm đầu tiên, 160 triệu USD trong mỗi năm sau đó. / ADM tạo ra 150 triệu USD lợi nhuận trong năm đầu tiên, 160 triệu USD trong mỗi năm sau đó
Luôn luôn gian lận	Ajonomoto tạo ra 150 triệu USD lợi nhuận trong năm đầu tiên, 160 triệu USD trong mỗi năm sau đó. / ADM tạo ra 200 triệu USD lợi nhuận trong năm đầu tiên, 160 triệu USD trong mỗi năm sau đó	Ajinomoto tạo ra 160 triệu USD lợi nhuận mỗi năm. / ADM tạo ra 160 triệu USD lợi nhuận mỗi năm

Một chiến lược ăn miếng trả miếng bao gồm việc chơi hợp tác ban đầu, sau đó tùy theo hành động của người chơi còn lại. Điều này tưởng thưởng cho hành động tốt và trừng phạt hành vi xấu. Nếu người chơi còn lại gian lận, việc chơi ăn miếng trả miếng sẽ chỉ dẫn đến một sự thiệt hại trong ngắn hạn so với việc luôn chơi gian lận. Nhưng nếu người chơi còn lại ăn miếng trả miếng, cách chơi ăn miếng trả miếng cũng sẽ dẫn đến lợi ích trong dài hạn. Vậy nếu một công ty kỳ vọng các công ty khác cũng chơi ăn miếng trả miếng thì cũng có thể sẽ chọn cách chơi như vậy, dẫn đến cấu kết ngầm thành công.

Chiến lược nào tốt hơn? Trong năm đầu tiên, ADM tốt nhất là luôn gian lận, bất kể chiến lược của đối thủ là gì: công ty được đảm bảo sẽ có lợi nhuận 200 triệu USD hoặc 160 triệu USD (phụ thuộc vào việc Ajinomoto chơi ăn miếng trả miếng hay luôn gian lận). Điều này tốt hơn so với những gì ADM sẽ có được nếu công ty ăn miếng trả miếng: hoặc 180 triệu USD hoặc 150 triệu USD. Nhưng từ năm thứ hai trở đi, chiến lược luôn gian lận sẽ chỉ mang về cho ADM 160 triệu USD mỗi năm, bất kể hành động của Ajinomoto.

Theo thời gian, tổng lợi nhuận của ADM theo cách luôn gian lận sẽ ít hơn phần lợi nhuận công ty có được nếu chơi ăn miếng trả miếng: từ năm thứ hai và tất cả các năm sau đó, công ty sẽ không bao giờ có lợi nhuận ít hơn 160 triệu USD/năm, và sẽ nhận được 180 triệu USD nếu Ajinomoto cũng chơi ăn miếng trả miếng. Chiến lược nào trong số hai chiến lược *luôn gian lận* hoặc ăn miếng trả miếng có lợi nhuận cao hơn phụ thuộc vào hai yếu tố: ADM kỳ vọng "chơi trò chơi" trong bao lâu, và chiến lược của đối thủ cạnh tranh.

Nếu ADM nghĩ rằng ngành lysine sẽ kết thúc sớm trong tương lai, thực tế là công ty đang chơi trò chơi một lần. Vì vậy, công ty cũng có thể gian lận và chộp lấy những gì có thể có. Ngay cả khi ADM hy vọng sẽ hoạt động trong ngành lysine trong nhiều năm (do đó công ty sẽ chơi trò chơi này nhiều lần với Ajinomoto) và vì lý do nào đó, công ty nghĩ rằng Ajinomoto luôn gian lận, nên công ty cũng luôn gian lận. Nghĩa là ADM nên thực hiện theo quy tắc "Tiên hạ thủ vi cường".

Nhưng nếu ADM dự kiến sẽ kinh doanh lâu dài và nghĩ rằng Ajinomoto có khả năng chơi ăn miếng trả miếng, công ty sẽ có được nhiều lợi nhuận hơn trong dài hạn bằng cách cũng chơi ăn miếng trả miếng. Công ty có thể có thêm một số lợi nhuận ngắn hạn bằng cách gian lận lúc đầu, nhưng điều này sẽ khiến Ajinomoto cũng gian lận, và cuối cùng có nghĩa là lợi nhuận thấp hơn.

Bài học của câu chuyện này là khi các công ty độc quyền nhóm kỳ vọng cạnh tranh với nhau trong một khoảng thời gian dài, mỗi công ty riêng lẻ thường sẽ kết luận rằng chính mình sẽ có lợi nhất khi giúp ích các công ty khác trong ngành. Vì vậy, công ty sẽ hạn chế sản lượng theo cách làm tăng lợi nhuận của các công ty khác, hy vọng các công ty khác đáp lễ, và không có một thỏa thuận chính thức. Nói cách khác, các công ty tham gia cấu kết ngầm.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Sự thăng trầm của OPEC

ó thể xem OPEC là một cartel không cần phải bí mật gặp mặt. Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ, thường được gọi là OPEC, bao gồm 13 chính phủ quốc gia (Algeria, Angola, Ecuador, Indonesia, Iran, Iraq, Kuwait, Libya, Nigeria, Qatar, Ả Rập Saudi, Các tiểu vương quốc Ả Rập thống nhất và Venezuela), kiểm soát 40% lượng dầu xuất khẩu và 80% trữ lượng của thế giới. Hai nước xuất khẩu dầu khác, Na Uy và Mexico, không chính thức là một thành viên của cartel này, nhưng hành động như thể họ có tham gia tổ chức này. (Nga cũng là một nước xuất khẩu dầu quan trọng chưa trở thành một phần của thỏa thuận này).

Không giống như các tập đoàn thường bị các chính phủ cấm đoán về mặt luật pháp trong việc đạt đến các thỏa thuận về sản xuất và giá cả, các chính phủ quốc gia có thể nói bất kỳ điều gì họ muốn! Các thành viên OPEC thường xuyên gặp gỡ để ấn định mục tiêu sản xuất.

Các quốc gia này không đặc biệt thân thiện với nhau. Tuy nhiên, các thành viên OPEC là những người chơi hiệu quả trong một trò chơi với các tác động được lặp đi lặp lại. Trong một năm bất kỳ nào đó, việc giữ sản lượng thấp giúp giá cao đều vì lợi ích chung của họ. Nhưng mọi nhà

sản xuất bất kỳ cũng đều có động cơ gian lận và sản xuất nhiều hơn hạn ngạch đã thỏa thuận, trừ khi nhà sản xuất tin rằng hành động của họ sẽ khiến đối thủ trả đũa trong tương lai.

Vậy cartel này đã thành công như thế nào? Tổ chức này cũng có những thăng trầm. Các nhà phân tích đã ước tính rằng trong 12 lần công bố giảm hạn ngạch, OPEC đã có thể bảo vệ thành công giá sàn 80% thời gian.

Hình 9-4 thể hiện giá dầu bằng giá USD cố định từ năm 1949 (nghĩa là giá trị của một thùng dầu theo các loại hàng hóa khác). OPEC thể hiện sức mạnh lần đầu tiên vào năm 1974: sau một cuộc chiến tranh ở Trung Đông, một số nhà sản xuất OPEC hạn chế sản lượng, và họ thích kết quả đến nỗi quyết định tiếp tục cách làm này. Sau làn sóng hỗn loạn thứ hai sau cuộc cách mạng năm 1979 ở Iran, giá dầu vẫn tăng cao hơn.

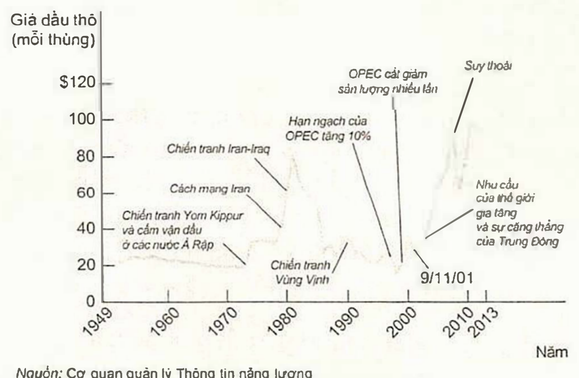
Tuy nhiên, vào giữa thập niên 1980, dầu ngày càng tràn ngập trên thị trường thế giới, và sự gian lận của các thành viên OPEC thiếu tiền mặt ngày càng trở nên phổ biến. Kết quả là vào năm 1985, các nhà sản xuất đã cố gắng hành xử theo thỏa thuận (đặc biệt là Ả Rập Saudi, nhà sản xuất lớn nhất) trở nên phát chán, và sự cấu kết sụp đổ.

Cartel này bắt đầu hoạt động hiệu quả vào cuối những năm 1990, phần lớn nhờ vào những nỗ lực của bộ trưởng dầu mỏ Mexico, người đã khởi xướng việc cắt giảm sản lượng, và giả định của Ả Rập Saudi về vai trò của "nhà sản xuất chi phối" (swing producer). Với vai trò người ra quyết định quan trọng và là nhà sản xuất lớn nhất của OPEC từ trước đến nay, Ả Rập Saudi cho phép các nhà sản xuất khác sản xuất hết năng suất, và sau đó điều chỉnh sản lượng của riêng mình để đáp ứng giới hạn chung, từ đó giảm bớt sự xích mích giữa các thành viên. Những hành động này đã giúp tăng giá dầu từ dưới 10 USD/thùng vào năm 1998 lên khoảng 20 đến 30 USD/thùng trong năm 2003.

Kể từ năm 2008, OPEC đã trải qua những đợt tăng giảm giá dầu gay gắt nhất trong lịch sử. Năm 2008, giá đã tăng vọt lên hơn 145 USD/thùng. Nhưng vào cuối năm 2008, một năm bước vào suy thoái trong giai đoạn 2007-2009, giá giảm mạnh xuống chỉ còn 32 USD/thùng. Đáp lại, Ả Rập Saudi đã cắt giảm 20% sản lượng, trong khi các nhà sản xuất khác giảm 5% sản lượng. Đến đầu năm 2009, giá bắt đầu phục hồi. Bất ổn chính trị ở một số nước thành viên khiến giá tăng vọt trong năm 2011, khi Ả Rập Saudi tăng sản lượng để ngăn chặn tình trạng thiếu dầu toàn cầu.

Gần đây, Iraq và Iran đã báo hiệu ý định tăng sản lượng dầu mỏ, trong khi Mỹ đang tăng sản lượng dầu mỏ từ nguồn đá phiến dầu của mình, và cùng với lượng dầu sản xuất từ Brazil và Canada cũng tăng lên, thì một số người quan sát OPEC dự đoán rằng sự gắn kết tương lai của cartel này rất có thể bị đe dọa.

HÌNH 9-4 Giá dầu thô, 1949-2013 (theo giá USD năm 2012)



Nguồn: Cơ quan quản lý Thông tin năng lượng

- Các nhà kinh tế học sử dụng **lý thuyết trò chơi** để nghiên cứu hành vi của các công ty khi họ có sự **phụ thuộc lẫn nhau về lợi ích**. Trò chơi có thể được biểu diễn bằng một **ma trận lợi ích**. Tùy thuộc vào lợi ích, người chơi có thể có hoặc không có **chiến lược chi phối**.
- Khi mỗi công ty đều có động cơ gian lận, nhưng cả hai đều bị thiệt hại nếu cả hai gian lận, tình huống đó được gọi là **thế tiến thoái lưỡng nan của người tù**.
- Những người chơi không tính đến sự phụ thuộc lẫn nhau sẽ có kết quả là một điểm cân bằng Nash, còn gọi là điểm cân bằng không hợp tác. Nhưng nếu một trò chơi được chơi nhiều lần, người chơi có thể tham gia vào **hành vi chiến lược**, hy sinh lợi nhuận ngắn hạn để ảnh hưởng đến hành vi trong tương lai.
- Trong các trò chơi mang tính chất "thế tiến thoái lưỡng nan của người tù" lặp đi lặp lại, ăn miếng trả miếng thường là một chiến lược tốt, dẫn đến cấu kết ngầm thành công.

Kiểm tra kiến thức 9-2

1. Tìm các hành động cân bằng Nash (không hợp tác) cho ma trận lợi ích sau đây. Những hành động nào tối đa hóa tổng lợi ích của Nikita và Margaret? Tại sao không có khả năng là họ sẽ chọn những hành động đó mà không trao đổi với nhau?

Margaret \ Nikita	Sản xuất tên lửa	Không sản xuất tên lửa
Sản xuất tên lửa	Nikita: −10; Margaret: −10	Nikita: −20; Margaret: 8
Không sản xuất tên lửa	Nikita: 8; Margaret: −20	Nikita: 0; Margaret: 0

2. Những yếu tố nào sau đây khiến cho các công ty độc quyền nhóm có khả năng không hợp tác? Những yếu tố nào khiến họ có nhiều khả năng tham gia cấu kết ngầm? Giải thích.
   a. Mỗi công ty độc quyền nhóm hy vọng một số công ty mới tham gia thị trường trong tương lai.
   b. Rất khó để một công ty phát hiện một công ty khác có tăng sản lượng hay không.
   c. Các công ty đã cùng tồn tại trong khi vẫn duy trì giá cao trong một thời gian dài.

Đáp án ở cuối sách

Ý nghĩa của cạnh tranh độc quyền

Leo là người quản lý quầy *Wonderful Wok* trong khu ẩm thực của một trung tâm mua sắm lớn. Đó là quầy thức ăn Trung Quốc duy nhất ở đó, nhưng ngoài ra còn có hơn một chục lựa chọn thay thế, từ Bodacious Burgers đến Pizza Paradise. Khi quyết định giá bán một bữa ăn, Leo biết rằng mình phải tính đến những lựa chọn thay thế đó: ngay cả những người thích ăn đồ xào kiểu Hoa cũng sẽ không mua một bữa ăn trưa giá 15 USD từ Leo, nếu như họ có thể mua burger, khoai tây chiên và nước uống với giá chỉ 4 USD!

Nhưng Leo cũng biết rằng anh ta sẽ không mất tất cả khách hàng ngay cả khi bữa trưa tại *Wonderful Wok* đắt hơn một chút so với các lựa chọn thay thế. Thức ăn Trung Quốc không giống như burger hoặc pizza. Một số người sẽ thực sự muốn ăn món Trung Quốc ngày hôm đó, và họ sẽ ăn ngay cả khi burger có giá rẻ hơn. Tất nhiên, điều ngược lại cũng đúng: ngay cả khi món ăn Trung Quốc rẻ hơn một chút, một số người cũng sẽ chọn burger. Nói cách khác, Leo có quyền lực thị trường nhất định: anh ấy có khả năng tự định giá.

Cạnh tranh độc quyền là một cấu trúc thị trường, trong đó nhiều nhà sản xuất cạnh tranh trong một ngành, mỗi nhà sản xuất bán một sản phẩm khác biệt, và có sự tự do gia nhập và rút lui khỏi ngành trong dài hạn.

Bạn sẽ mô tả tình huống của Leo như thế nào? Chắc chắn đây không phải là người chấp nhận giá (price-taker), vì vậy Leo không ở trong tình huống cạnh tranh hoàn hảo. Nhưng cũng không thể

gọi quầy hàng của anh ta là một công ty độc quyền. Mặc dù là người bán thức ăn Trung Quốc duy nhất tại khu ẩm thực đó, Leo vẫn phải đối mặt với sự cạnh tranh từ những người bán hàng khác.

Nhưng cũng sẽ sai khi gọi anh ta là một công ty độc quyền nhóm. Hãy nhớ rằng độc quyền nhóm liên quan đến sự cạnh tranh giữa một số ít công ty phụ thuộc lẫn nhau trong một ngành được bảo vệ bởi một số rào cản gia nhập - mặc dù có giới hạn - và lợi nhuận của họ phụ thuộc lẫn nhau rất nhiều. Vì lợi nhuận của họ phụ thuộc lẫn nhau rất nhiều, nên các công ty độc quyền nhóm có động lực để cấu kết ngầm hoặc cấu kết rõ ràng. Nhưng trong trường hợp của Leo có *rất nhiều* người bán trong trung tâm mua sắm, khiến cho việc cấu kết ngầm trở nên bất khả thi.

Các nhà kinh tế học mô tả tình huống của Leo là một dạng **cạnh tranh độc quyền (monopolistic competition)**. Cạnh tranh độc quyền đặc biệt phổ biến trong các ngành dịch vụ như nhà hàng và trạm xăng, nhưng nó cũng tồn tại trong một số ngành sản xuất. Nó liên quan đến ba điều kiện: số lượng lớn các nhà sản xuất cạnh tranh, sản phẩm khác biệt, tự do gia nhập và rút lui khỏi ngành trong dài hạn.

Trong một ngành cạnh tranh độc quyền, mỗi nhà sản xuất đều có khả năng thiết lập giá sản phẩm khác biệt của mình. Nhưng mức giá được thiết lập chính xác có thể cao đến đâu thì lại bị giới hạn bởi sự cạnh tranh mà người bán phải đối mặt từ các nhà sản xuất hiện tại và tiềm năng khác, những người sản xuất ra các sản phẩm gần giống nhưng không y hệt nhau.

Số lượng lớn

Có nhiều nhà sản xuất trong một ngành cạnh tranh độc quyền. Một ngành như vậy không giống như một ngành độc quyền, khi công ty không phải đối mặt với cạnh tranh, hoặc một ngành độc quyền nhóm, nơi mỗi công ty chỉ có một vài đối thủ. Thay vào đó, mỗi người bán có nhiều đối thủ cạnh tranh. Ví dụ có nhiều người bán trong một khu ẩm thực lớn, nhiều trạm xăng dọc theo một đường cao tốc chính, và nhiều khách sạn tại một khu nghỉ mát bãi biển nổi tiếng.

Tự do gia nhập và rút lui trong dài hạn

Trong các ngành cạnh tranh độc quyền, các nhà sản xuất mới với các sản phẩm khác biệt của riêng họ có thể tham gia vào ngành một cách tự do trong dài hạn. Ví dụ những người bán thức ăn khác sẽ mở quầy trong khu ẩm thực nếu họ nghĩ rằng sẽ có lợi nhuận. Ngoài ra, các doanh nghiệp sẽ rút lui khỏi ngành nếu họ thấy không thể bù đắp chi phí trong dài hạn.

Sản phẩm khác biệt

Trong một ngành cạnh tranh độc quyền, mỗi nhà sản xuất có một sản phẩm mà người tiêu dùng xem là hơi khác biệt so với sản phẩm của các công ty cạnh tranh; mặc dù đồng thời, người tiêu dùng xem các sản phẩm cạnh tranh này là các sản phẩm thay thế gần. Nếu khu ẩm thực của Leo có 15 người bán thức ăn cùng loại và chất lượng tương đương, thì sẽ có sự cạnh tranh hoàn hảo: bất kỳ ai cố gắng bán với giá cao hơn sẽ không có khách hàng. Nhưng giả sử rằng *Wonderful Wok* là cửa hàng duy nhất bán thức ăn Trung Quốc, Bodacious Burgers là quầy bán hamburger duy nhất v.v... Kết quả của sự khác biệt này là mỗi người bán đều có khả năng thiết lập mức giá riêng: mỗi nhà sản xuất có một số quyền lực thị trường, mặc dù bị giới hạn.

Sự khác biệt về sản phẩm (product differentiation) - nỗ lực của một công ty trong việc tạo ra nhận thức rằng sản phẩm của nó khác biệt – là cách duy nhất mà các công ty cạnh tranh độc quyền có thể có được quyền lực thị trường. Làm thế nào để các doanh nghiệp trong cùng một ngành - chẳng hạn như các quầy bán thức ăn nhanh, trạm xăng hoặc nhà sản xuất chocolate - phân biệt sản phẩm của họ? Đôi khi sự khác biệt chủ yếu là trong tâm trí của

Sự khác biệt về sản phẩm là nỗ lực của một công ty trong việc thuyết phục người mua rằng sản phẩm của nó khác biệt với sản phẩm của những công ty khác trong ngành.

người tiêu dùng chứ không phải trong bản thân sản phẩm. Tuy nhiên, nói chung các công ty phân biệt sản phẩm của họ bằng cách thật sự làm cho chúng khác biệt!

Chìa khóa tạo nên sự khác biệt sản phẩm là người tiêu dùng có những thị hiếu khác nhau và sẵn sàng trả thêm một chút tiền để thỏa mãn những sở thích đó. Mỗi nhà sản xuất có thể tạo ra một thị trường ngách bằng cách đáp ứng các sở thích cụ thể của một số nhóm người tiêu dùng tốt hơn so với sản phẩm của các công ty khác.

Chúng ta sẽ xem xét ba hình thức khác biệt của sản phẩm: sự khác biệt về kiểu dáng hoặc loại sản phẩm, khác biệt bởi vị trí và bởi chất lượng.

Khác biệt về kiểu dáng hoặc chủng loại - Những người bán hàng ăn trong khu ẩm thực của Leo cung cấp các loại thức ăn nhanh khác nhau: burger, pizza, thức ăn Trung Quốc, thức ăn Mexico v.v.... Mỗi người tiêu dùng đến khu ẩm thực với một số ưu tiên cho một trong các loại thức ăn này. Ưu tiên này có thể phụ thuộc vào tâm trạng của người tiêu dùng, chế độ ăn uống hoặc những gì người đó đã ăn vào ngày hôm đó. Những ưu tiên này sẽ không làm cho người tiêu dùng thờ ơ với giá cả: nếu Wonderful Wok bán món trứng cuộn với giá 15 USD, tất cả mọi người sẽ chuyển sang ăn ở Bodacious Burgers hoặc Pizza Paradise! Nhưng một số người sẽ chọn một bữa ăn đắt tiền hơn nếu loại thức ăn đó gần với sở thích của họ hơn. Vì vậy, sản phẩm của các nhà cung cấp khác nhau là sản phẩm thay thế, nhưng chúng không phải là sản phẩm thay thế *hoàn hảo* - chúng là những *sản phẩm thay thế không hoàn hảo (imperfect substitutes).*

Người bán trong một khu ẩm thực không phải là những người bán duy nhất phân biệt các sản phẩm của họ theo loại. Các cửa hàng quần áo tập trung vào quần áo phụ nữ hoặc nam giới, quần áo đi làm hay quần áo mặc thường, theo phong cách thời trang hoặc cổ điển. Các nhà sản xuất xe hơi cung cấp dòng xe sedan, xe tải nhỏ, xe SUV và xe thể thao, mỗi loại hướng đến những người lái xe có nhu cầu và thị hiếu khác nhau.

Sách cũng là một ví dụ khác về sự khác biệt theo chủng loại và kiểu dáng. Sách trinh thám khác biệt với truyện lãng mạn; trong số sách trinh thám, chúng ta có thể phân biệt giữa truyện trinh thám cứng nhắc, truyện truy tìm thủ phạm và truyện về các thủ tục của cảnh sát...

Trên thực tế, sự khác biệt của sản phẩm là đặc điểm của hầu hết các mặt hàng tiêu dùng. Miễn là mọi người có thị hiếu khác nhau, các nhà sản xuất sẽ nhận thấy có thể có lợi nhuận khi sản xuất nhiều loại sản phẩm.

Khác biệt về vị trí - Các trạm xăng dọc theo một con đường cung cấp các sản phẩm khác biệt. Sự thật là xăng có thể giống hệt nhau. Nhưng vị trí của các trạm khác nhau, và vị trí rất quan trọng đối với người tiêu dùng: thuận tiện dừng xe đổ xăng gần nhà, gần nơi làm việc, hoặc gần bất cứ nơi nào khi cần đổ xăng ...

Trên thực tế, nhiều ngành cạnh tranh độc quyền cung cấp hàng hóa khác biệt theo vị trí. Điều này đặc biệt đúng trong ngành dịch vụ, từ tiệm giặt khô đến tiệm làm tóc, nơi khách hàng thường chọn người bán gần nhất chứ không phải rẻ nhất.

Khác biệt về chất lượng - Bạn có thích chocolate không? Bạn sẵn sàng chi bao nhiêu tiền để mua? Bạn thấy đó, chocolate ở khắp mọi nơi: mặc dù chocolate bình thường có thể không đắt lắm, nhưng chocolate ngon có thể tốn vài USD mỗi miếng.

Chocolate, cũng như nhiều hàng hóa khác, có rất nhiều loại chất lượng khác nhau. Bạn có thể mua một chiếc xe đạp



Đối với những ngành tạo sự khác biệt bằng địa điểm, khoảng cách gần là yếu tố quyết định.

có thể sử dụng với giá dưới 100 USD; bạn cũng có thể mua một chiếc xe đạp xa xỉ hơn nhiều với giá gấp 10 lần. Tất cả phụ thuộc vào việc phần chất lượng bổ sung quan trọng với bạn như thế nào, và bạn sẽ bỏ lỡ bao nhiêu thứ khác có thể mua được với số tiền đó.

Bởi vì người tiêu dùng khác nhau về việc sẵn sàng chi trả cho những thứ gì để có chất lượng tốt hơn, nên nhà sản xuất có thể phân biệt sản phẩm của họ theo chất lượng — một số nhà sản xuất cung cấp sản phẩm chất lượng thấp, rẻ tiền và một số nhà sản xuất cung cấp các sản phẩm chất lượng cao hơn với mức giá cao hơn.

Như vậy, sự khác biệt về sản phẩm có thể có một số hình thức. Tuy nhiên, cho dù dưới hình thức nào thì cũng có hai đặc điểm quan trọng của các ngành với có sản phẩm khác biệt: *cạnh tranh giữa những người bán* và *giá trị trong đa dạng*.

1. *Cạnh tranh giữa những người bán* có nghĩa là mặc dù người bán các sản phẩm khác biệt không cung cấp hàng hóa giống hệt nhau, ở một mức độ nào đó, họ đang cạnh tranh cho một thị trường hạn chế. Nếu có nhiều doanh nghiệp gia nhập thị trường, mỗi doanh nghiệp sẽ thấy rằng số lượng hàng hóa doanh nghiệp đó bán được sẽ ít đi ở mọi mức giá bất kỳ. Ví dụ nếu có thêm một trạm xăng mới mở trên đường, mỗi trạm xăng hiện tại sẽ bán ít hơn một chút.
2. *Giá trị trong đa dạng* là lợi ích mà người tiêu dùng có được từ sự gia tăng các sản phẩm khác biệt. Một khu ẩm thực có 8 gian hàng sẽ khiến người tiêu dùng vui hơn một khu ẩm thực chỉ có 6 gian hàng, ngay cả khi giá cả bằng nhau, bởi vì một số khách hàng sẽ mua được một bữa ăn gần gũi hơn với những gì họ nghĩ đến. Một con đường cứ 2 dặm là có một trạm xăng sẽ thuận tiện cho người lái xe hơn là một con đường có các trạm xăng cách nhau 5 dặm.

Khi có sẵn nhiều sản phẩm với chất lượng khác nhau, người tiêu dùng ít phải trả thêm tiền để có chất lượng cao hơn nhu cầu hoặc phải chấp nhận chất lượng thấp hơn mong muốn. Nói cách khác, việc có sẵn nhiều sản phẩm đa dạng mang đến lợi ích cho người tiêu dùng.

Cạnh tranh độc quyền khác với 3 cấu trúc thị trường mà chúng ta đã nghiên cứu cho đến nay. Nó không giống như cạnh tranh hoàn hảo: các công ty có quyền ấn định giá. Đó không phải là độc quyền thuần túy: các công ty phải đối mặt với một số đối thủ cạnh tranh. Và nó không giống như độc quyền nhóm: vì có nhiều công ty và tự do gia nhập, nên tiềm năng cấu kết - vốn rất quan trọng trong độc quyền nhóm - không còn tồn tại nữa.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Màu gì cũng được, miễn là màu đen

ịch sử ban đầu của ngành xe hơi đã mang đến một minh họa cổ điển về sức mạnh của sự khác biệt của sản phẩm.

Cha đẻ của ngành xe hơi hiện đại là Henry Ford, người đầu tiên giới thiệu sản xuất trên dây chuyền lắp ráp. Kỹ thuật này giúp ông có thể cung cấp mẫu xe Model T nổi tiếng với giá thấp hơn nhiều so với bất kỳ hãng xe hơi nào khác; vào năm 1920, Ford đã thống trị ngành xe hơi.



Mẫu xe Model T màu đen cổ điển của công ty Ford

Chiến lược của Ford là chỉ cung cấp xe hơi một kiểu dáng, giúp tối đa hóa tính kinh tế theo quy mô trong sản xuất, và không quan tâm tới những khác biệt về sở thích của người tiêu dùng. Ông được cho là đã tuyên bố rằng khách hàng có thể mua xe Model T "bất kỳ màu nào, miễn là màu đen"!

Chiến lược này đã được thách thức bởi Alfred P. Sloan, người đã sáp nhập một số công ty xe hơi nhỏ thành General Motors. Chiến lược của Sloan là cung cấp nhiều loại xe, khác biệt bởi chất lượng và giá cả. Chevrolets là mẫu xe cơ bản trực tiếp thách thức Model T, Buicks lớn hơn và đắt hơn, và trên nữa là Cadillac. Và với mỗi mẫu xe, General Motors đều có một số màu khác nhau.

Vào những năm 1930, kết quả đã rõ ràng: Khách hàng ưa thích nhiều mẫu xe, và General Motors, chứ không phải Ford, đã trở thành nhà sản xuất xe hơi chi phối trong suốt thời gian còn lại của thế kỷ 20.

- Trong **cạnh tranh độc quyền**, có nhiều nhà sản xuất cạnh tranh, mỗi nhà sản xuất có một sản phẩm khác biệt, họ tự do gia nhập và rút lui trong thời gian dài.
- **Sự khác biệt về sản phẩm** có ba dạng chính: theo kiểu dáng hoặc chủng loại, theo địa điểm hoặc theo chất lượng. Sản phẩm của các công ty cạnh tranh được xem là hàng hóa thay thế không hoàn hảo.
- Các nhà sản xuất cạnh tranh cho cùng một thị trường, do đó khi có nhiều nhà sản xuất mới gia nhập sẽ làm giảm số lượng hàng hóa mà từng nhà sản xuất hiện tại bán được ở một mức giá bất kỳ. Ngoài ra, người tiêu dùng có lợi từ sự đa dạng của sản phẩm.

Kiểm tra kiến thức 9 -3

1. Mỗi hàng hóa và dịch vụ sau đây là một sản phẩm khác biệt. Sản phẩm nào được khác biệt hóa là kết quả của cạnh tranh độc quyền, sản phẩm nào không? Giải thích câu trả lời của bạn.
   a. Cái thang
   b. Nước ngọt
   c. Cửa hàng bách hóa
   d. Thép
2. Bạn phải xác định trong hai loại cấu trúc thị trường này, cấu trúc nào mô tả một ngành tốt hơn, nhưng bạn chỉ được phép hỏi một câu hỏi về ngành. Bạn nên hỏi câu hỏi nào để xác định xem một ngành là:
   a. Cạnh tranh hoàn hảo hoặc cạnh tranh độc quyền?
   b. Độc quyền hoặc cạnh tranh độc quyền?

Đáp án ở cuối sách.

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Thăng trầm của giá dầu

Phần còn lại của OPEC	Ả Rập Saudi: Tăng sản lượng	Ả Rập Saudi: Duy trì sản lượng
Tăng sản lượng	Ả Rập Saudi: 200 tỷ USD; Phần còn lại của OPEC: 400 tỷ USD	Ả Rập Saudi: 150 tỷ USD; Phần còn lại của OPEC: 1,2 tỷ USD
Duy trì sản lượng	Ả Rập Saudi: 600 tỷ USD; Phần còn lại của OPEC: 300 tỷ USD	Ả Rập Saudi: 400 tỷ USD; Phần còn lại của OPEC: 800 tỷ USD

Cartel nổi tiếng nhất trên thế giới là OPEC (Tổ chức Các nước Xuất khẩu dầu mỏ) đã được thảo luận trong phần *Kinh tế học trong đời sống*. Mười ba chính phủ thành viên OPEC xuất khẩu gần 1.000 tỷ USD các sản phẩm dầu mỏ mỗi năm. Là quốc gia sản xuất lớn nhất, Ả Rập Saudi sản xuất một phần ba sản lượng hàng năm và đóng vai trò đưa ra những quyết định quan trọng. Kết quả là một tình huống tương tự như thế tiến thoái lưỡng nan của người tù mà Thelma và Louise phải đối mặt, nhưng lần này, những người chơi là: một bên là Ả Rập Saudi, bên kia là phần còn lại của OPEC.

Hai bên phải cùng quyết định xem nên duy trì hay tăng mức sản lượng dầu:

- Nếu cả hai bên chọn duy trì mức sản lượng dầu, thì giá dầu và sau đó là tổng giá trị dầu xuất khẩu từ mỗi nước sẽ không thay đổi.
- Nếu một bên quyết định tăng sản lượng dầu thì giá dầu sẽ giảm.
- Nếu một bên tăng sản lượng một cách độc lập, thì giá trị sản lượng dầu xuất khẩu sẽ tăng, nhưng nếu cả hai bên gia tăng sản xuất thì giá trị của tổng kim ngạch xuất khẩu sẽ giảm.

Ma trận lợi ích ở thể hiện các hành động mà hai bên có thể thực hiện, cũng như kết quả của mỗi hành động (được biểu thị bằng tổng giá trị dầu xuất khẩu hàng năm). Hãy tìm các chiến lược chi phối cho Ả Rập Saudi và phần còn lại của OPEC, điểm cân bằng Nash (hoặc điểm cân bằng không hợp tác) và kết quả thu được khi có sự cấu kết ngầm.

BƯỚC 1 | Xác định chiến lược chi phối cho Ả Rập Saudi và sau đó là cho phần còn lại của OPEC.

Trong trường hợp cụ thể này, chiến lược chi phối cho cả Ả Rập Saudi và phần còn lại của OPEC là: luôn tăng sản lượng. Ả Rập Saudi luôn có lợi khi tăng sản lượng, không phụ thuộc vào các hành động được thực hiện bởi phần còn lại của OPEC. Về ma trận lợi ích đi kèm, bạn có thể thấy rằng nếu các thành viên OPEC khác duy trì sản lượng, thì Ả Rập Saudi có thể gia tăng sản xuất và tăng giá trị xuất khẩu lên 600 tỷ USD, cao hơn mức 400 tỷ USD mà họ sẽ nhận được nếu duy trì mức sản lượng. Nếu các thành viên còn lại của OPEC chọn tăng sản lượng, Ả Rập Saudi có thể bù đắp một số tổn thất của họ bằng cách cũng tăng sản lượng, cho phép họ có được 200 tỷ USD, thay vì 150 tỷ USD. Bởi vì phần còn lại của OPEC cũng phải đối mặt với những động cơ tương tự như Ả Rập Saudi, nên họ cũng có lợi nhất khi tăng sản lượng.

BƯỚC 2 | Tìm điểm cân bằng không hợp tác hoặc điểm cân bằng Nash. Sau đó, xác định xem Ả Rập Saudi và phần còn lại của OPEC lựa chọn tăng hay giảm sản lượng.

Điểm cân bằng không hợp tác, hay còn gọi là điểm cân bằng Nash, sẽ diễn ra khi cả hai bên tăng sản lượng: Ả Rập Saudi xuất khẩu 200 tỷ USD dầu và phần còn lại của OPEC xuất khẩu 400 tỷ USD. Trong trường hợp này, cả hai bên đều đang thực hiện chiến lược chi phối của họ. Mặc dù cả hai bên đều bị thiệt hại, nhưng không bên nào có động cơ thay đổi hành động, vì thế đây là một dạng "thế tiến thoái lưỡng nan của người tù".

BƯỚC 3 | Giải thích kết quả là gì nếu Ả Rập Saudi và phần còn lại của OPEC tham gia vào một trò chơi lặp đi lặp lại và theo chiến lược ăn miếng trả miếng.

Trong thực tế, cả Ả Rập Saudi và phần còn lại của OPEC đang chơi một trò chơi lặp đi lặp lại. Họ đang ở trong một tình huống phải chọn lựa mức sản lượng trong nhiều năm tới. Nếu Ả Rập Saudi duy trì mức sản lượng, bằng cách sử dụng chiến lược ăn miếng trả miếng, phần còn lại của OPEC cũng sẽ chọn duy trì mức sản lượng. Trong trường hợp này, cả hai bên đều tham gia cấu kết ngầm, dẫn đến kết quả tốt hơn. Sử dụng chiến lược này, Ả Rập Saudi sẽ xuất khẩu 400 tỷ USD dầu và phần còn lại của OPEC sẽ xuất khẩu 800 tỷ USD. Trò chơi tiếp tục lặp đi lặp lại cho đến khi một bên cố gắng gian lận bằng cách lợi dụng bên còn lại và tăng sản lượng.

TÓM TẮT

1. Có nhiều ngành là **ngành độc quyền nhóm**: chỉ có một vài người bán. Đặc biệt có **ngành độc quyền chỉ có hai công ty**. Độc quyền nhóm tồn tại vì những lý do tương tự như độc quyền, nhưng ở dạng yếu hơn. Ngành này có đặc điểm **cạnh tranh không hoàn hảo**: các công ty cạnh tranh với nhau, nhưng từng công ty đều có quyền lực thị trường.

2. Việc dự đoán hành vi của các **công ty độc quyền nhóm** dường như là một bài toán khó giải. Các công ty trong một ngành độc quyền nhóm có thể tối đa hóa lợi nhuận kết hợp của họ bằng cách hoạt động như một **cartel**, thiết lập mức sản lượng cho mỗi công ty như thể họ là một công ty độc quyền riêng lẻ. Khi các công ty có thể làm được điều này, nghĩa là họ tham gia vào một sự **cấu kết**. Nhưng mỗi công ty riêng lẻ đều có động cơ sản xuất nhiều hơn mức sản lượng đã thỏa thuận – khi đó họ tham gia vào **hành vi không hợp tác**.

3. Để hạn chế khả năng các công ty độc quyền nhóm cấu kết và hành động như những công ty độc quyền, hầu hết các chính phủ đều theo đuổi **chính sách chống độc quyền** được thiết kế để khiến cho việc cấu kết trở nên khó khăn hơn. Tuy nhiên, trong thực tế, việc **cấu kết ngầm** rất phổ biến.

4. Có nhiều yếu tố khiến cho việc cấu kết trở nên khó khăn: có quá nhiều công ty, sản phẩm và chính sách giá phức tạp, sự khác biệt về lợi ích, và quyền lực thương lượng của người mua. Khi việc cấu kết bị phá vỡ, sẽ nổ ra **cuộc chiến giá cả.**

5. Tình trạng **phụ thuộc lẫn nhau**, trong đó lợi nhuận của mỗi công ty phụ thuộc đáng kể vào hành động của các công ty khác, là chủ đề của **lý thuyết trò chơi**. Trong một trò chơi có hai bên, **lợi ích** của mỗi người chơi phụ thuộc vào cả hành động của chính họ và hành động của bên còn lại; sự phụ thuộc lẫn nhau này có thể được biểu diễn như một **ma trận lợi ích.** Tùy thuộc vào cấu trúc của lợi ích trong ma trận lợi ích, người chơi có thể có **chiến lược chi phối** — là một hành động luôn luôn là tốt nhất bất kể hành động của người chơi khác.

6. Công ty thuộc **ngành độc quyền chỉ có hai công ty** phải đối mặt với một loại trò chơi cụ thể được gọi là **thế tiến thoái lưỡng nan của người tù**. Khi đó, nếu mỗi công ty đều hành động độc lập vì lợi ích riêng, thì sẽ dẫn đến kết quả là điểm cân bằng Nash hoặc điểm cân bằng không hợp tác sẽ bất lợi cho cả hai. Tuy nhiên, các công ty kỳ vọng chơi một trò chơi nhiều lần sẽ có xu hướng tham gia vào **hành vi chiến lược**, cố gắng ảnh hưởng đến các hành động tương lai của nhau. Một chiến lược cụ thể có vẻ hiệu quả trong việc duy trì cấu kết ngầm là ăn miếng trả miếng.

7. **Cạnh tranh độc quyền** là một cấu trúc thị trường trong đó có nhiều nhà sản xuất cạnh tranh, mỗi bên sản xuất một sản phẩm khác biệt, với sự tự do gia nhập và rút lui trong dài hạn. **Sự khác biệt về sản phẩm** nằm dưới ba hình thức: theo kiểu dáng hoặc chủng loại, theo vị trí hoặc theo chất lượng. Sản phẩm của những người bán cạnh tranh được xem là sản phẩm thay thế không hoàn hảo, và mỗi công ty có đường cầu và đường doanh thu cận biên dốc xuống.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Ngành độc quyền nhóm
Công ty độc quyền nhóm
Cạnh tranh không hoàn hảo
Ngành độc quyền chỉ có hai công ty
Công ty thuộc ngành độc quyền chỉ có hai công ty
Cấu kết
Cartel
Hành vi không hợp tác
Chính sách chống độc quyền
Cấu kết ngầm
Cuộc chiến giá cả
Phụ thuộc lẫn nhau
Lý thuyết trò chơi

Lợi ích	Chiến lược chi phối	Hành vi chiến lược
Ma trận lợi ích	Điểm cân bằng Nash	Ăn miếng trả miếng
Thế tiến thoái lưỡng nan của người tù	Điểm cân bằng không hợp tác	Cạnh tranh độc quyền
		Sự khác biệt về sản phẩm

CÂU HỎI

1. Dưới đây là bảng nhu cầu cho sản phẩm vitamin D. Giả sử chi phí cận biên của việc sản xuất vitamin D là 0.

Đơn giá (USD/tấn)	Lượng cầu (tấn)
8	0
7	10
6	20
5	30
4	40
3	50
2	60
1	70

a. Giả sử BASF là nhà sản xuất vitamin D duy nhất và hoạt động như một công ty độc quyền. Công ty hiện đang sản xuất 40 tấn vitamin D, ở mức giá 4 USD/tấn. Nếu BASF sản xuất thêm 10 tấn, thì hiệu ứng giá là bao nhiêu? Hiệu ứng số lượng là bao nhiêu? BASF có động lực để sản xuất thêm 10 tấn nữa không?

b. Bây giờ giả sử rằng công ty Roche gia nhập thị trường vitamin D, và ngành này trở thành ngành độc quyền có hai công ty (duopoly). BASF và Roche đồng ý sản xuất tổng cộng 40 tấn vitamin D, tức là mỗi công ty 20 tấn. BASF không thể bị trừng phạt nếu không tuân thủ thỏa thuận với Roche. Nếu BASF tự làm trái thỏa thuận và sản xuất thêm 10 tấn nữa, thì hiệu ứng giá đối với BASF là gì? Hiệu ứng số lượng đối với BASF là bao nhiêu? BASF có động lực để sản xuất thêm 10 tấn nữa không?

2. Thị trường dầu ô liu ở thành phố New York được kiểm soát bởi hai gia đình, Soprano và Contralto. Cả hai gia đình sẽ loại bỏ bất kỳ gia đình nào khác cố gắng gia nhập thị trường! Chi phí cận biên của việc sản xuất dầu ô liu không đổi, bằng 40 USD/gallon. Không có chi phí cố định. Bảng đi kèm thể hiện bảng nhu cầu về dầu ô liu.

Đơn giá (USD/gallon)	Lượng cầu (gallon)
100	1.000
90	1.500
80	2.000
70	2.500
60	3.000
50	3.500
40	4.000
30	4.500
20	5.000
10	5.500

a. Giả sử hai nhà Soprano và Contralto hình thành một cartel. Đối với mỗi mức sản lượng được đưa ra trong bảng, hãy tính tổng doanh thu cho cartel của họ, và doanh thu cận biên cho mỗi gallon bổ sung. Tổng cộng cartel này sẽ bán được bao nhiêu gallon dầu ôliu và ở mức giá nào? Hai gia đình chia sẻ thị trường bằng nhau (mỗi gia đình sản xuất một nửa tổng sản lượng của thỏa thuận). Vậy mỗi gia đình thu được lợi nhuận là bao nhiêu?

b. Nhà Soprano phá vỡ thỏa thuận và bán thêm 500 gallon dầu ô liu. Giả sử nhà Contralto tuân theo thỏa thuận, điều này sẽ ảnh hưởng như thế nào đến giá dầu ô liu và lợi nhuận thu được của mỗi gia đình?

c. Nhà Contralto, quyết định trả đũa bằng cách cũng tăng doanh số lên 500 gallon. Hỏi hiện nay mỗi gia đình sẽ có bao nhiêu lợi nhuận?

3. Tại Pháp, thị trường nước đóng chai được kiểm soát bởi hai công ty lớn là Perrier và Evian. Mỗi công ty có chi phí cố định là 1 triệu euro; chi phí cận biên không đổi 2 euro cho mỗi lít nước đóng chai. Bảng sau đây thể hiện bảng nhu cầu thị trường của nước đóng chai ở Pháp.

Đơn giá (EUR/lít)	Lượng cầu (triệu lít)
10	0
9	1
8	2
8	3
6	4
5	5
4	6
3	7
2	8
1	9

a. Giả sử hai công ty thành lập cartel và hoạt động như một công ty độc quyền. Tính doanh thu cận biên của cartel. Giá và sản lượng độc quyền là bao nhiêu? Giả sử các công ty chia đều sản lượng, mỗi công ty sẽ sản xuất bao nhiêu và có lợi nhuận bao nhiêu?

b. Bây giờ giả sử Perrier quyết định tăng sản lượng thêm 1 triệu lít, còn Evian không thay đổi sản lượng. Giá thị trường và sản lượng mới sẽ là bao nhiêu? Lợi nhuận của Perrier là bao nhiêu? Lợi nhuận của Evian là bao nhiêu?

c. Điều gì sẽ xảy ra nếu Perrier tăng sản lượng lên 3 triệu lít, và Evian vẫn không thay đổi sản lượng. Sản lượng và lợi nhuận của họ sẽ như thế nào so với sản lượng và lợi nhuận của phần b?

d. Các kết quả trên cho bạn biết gì về khả năng gian lận trong các thỏa thuận như vậy?

4. Trong 40 năm qua, Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ (OPEC) đã có nhiều thành công trong việc hình thành và duy trì các thỏa thuận cartel. Hãy giải thích các yếu tố sau đây có thể góp phần vào khó khăn trong việc hình thành và/hoặc duy trì các thỏa thuận về giá và sản lượng như thế nào.

a. Các nước không phải là thành viên của OPEC phát hiện các mỏ dầu mới và tăng cường khai thác tại Vịnh Mexico và Biển Bắc.

b. Dầu thô là một sản phẩm được phân biệt bởi hàm lượng lưu huỳnh: để lọc dầu thô có hàm lượng lưu huỳnh thấp thành xăng thì cần chi phí ít hơn. Các nước OPEC khác nhau có trữ lượng dầu với những hàm lượng lưu huỳnh khác nhau.

c. Xe hơi chạy bằng hydro được phát triển.

5. Giả sử bạn là một nhà kinh tế học làm việc cho Cục Chống độc quyền (Antitrust Division) của Bộ Tư pháp Mỹ. Trong mỗi trường hợp sau đây, bạn được giao nhiệm vụ xác định liệu hành vi có đáng để tiến hành điều tra chống độc quyền đối với các hành vi bất hợp pháp không, hay hành vi đó chỉ là một ví dụ về sự cấu kết ngầm không được khuyến khích nhưng hợp pháp. Giải thích lập luận của bạn.

a. Hai công ty thống trị ngành laser công nghiệp. Có một số người tham gia vào Hội đồng quản trị của cả hai công ty.

b. Ba ngân hàng thống trị thị trường ngân hàng của một bang. Gần đây lợi nhuận của họ đã gia tăng khi họ tính thêm phí mới cho các giao dịch của khách hàng. Quảng cáo giữa các ngân hàng rất khốc liệt, và các chi nhánh mới đang mọc lên ở nhiều địa điểm.

c. Hai công ty dầu sản xuất phần lớn dầu cho nửa vùng phía tây nước Mỹ đã quyết định từ bỏ việc xây dựng đường ống dẫn riêng và cùng chia sẻ một đường ống chung. Đường ống này là phương tiện vận chuyển sản phẩm dầu mỏ duy nhất cho thị trường đó.

d. Hai công ty lớn thống trị thị trường dược phẩm bổ sung đã tạo ra một công ty con bán sản phẩm giống như công ty mẹ với số lượng lớn, nhưng với một cái tên generic.

e. Hai công ty thẻ tín dụng lớn nhất, Passport và OmniCard, đã yêu cầu tất cả các nhà bán lẻ chấp nhận thẻ của họ đồng ý hạn chế sử dụng thẻ tín dụng của đối thủ.

6. Để bảo tồn nguồn cá ở Bắc Đại Tây Dương, chính quyền quyết định rằng chỉ có hai đội tàu có thể đánh cá trong những vùng biển này, một đội của Mỹ và một đội của Liên minh châu Âu (EU). Giả sử các thỏa thuận đánh cá này bị phá vỡ, nên các đội tàu hành xử không hợp tác. Giả sử rằng Mỹ và EU có thể cử ra một hoặc hai đội tàu. Càng có nhiều đội tàu trong khu vực thì tổng số cá đánh bắt được càng nhiều, nhưng số lượng cá mỗi đội đánh bắt càng thấp.

Ma trận sau đây thể hiện lợi nhuận (bằng USD) mỗi đội tàu thu được trong mỗi tuần.

		EU: 1 đội tàu	EU: 2 đội tàu
U.S.	1 đội tàu	Lợi nhuận 10.000 USD (EU); Lợi nhuận 10.000 USD (U.S.)	Lợi nhuận 12.000 USD (EU); Lợi nhuận 4.000 USD (U.S.)
U.S.	2 đội tàu	Lợi nhuận 4.000 USD (EU); Lợi nhuận 12.000 USD (U.S.)	Lợi nhuận 7.500 USD (EU); Lợi nhuận 7.500 USD (U.S.)

a. Điểm cân bằng không hợp tác Nash là gì? Mỗi bên sẽ chọn cử ra một hay hai đội tàu?

b. Giả sử nguồn dự trữ cá đang cạn kiệt. Mỗi bên xem xét dự trữ trong tương lai và đi đến một thỏa thuận ăn miếng trả miếng, theo đó mỗi bên sẽ chỉ gửi một đội tàu miễn là bên kia cũng làm như vậy. Nếu một trong hai bên phá vỡ thỏa thuận và cử đội tàu thứ hai, bên kia cũng sẽ gửi hai đội tàu và sẽ tiếp tục làm như vậy cho đến khi đối thủ cạnh tranh chỉ cử một đội tàu. Nếu cả hai đều chơi chiến lược ăn miếng trả miếng, mỗi đội tàu sẽ có lợi nhuận bao nhiêu mỗi tuần?

7. Untied và Air "R" Us là hai hãng hàng không duy nhất có chuyến bay giữa Collegeville và Bigtown, nghĩa là họ hoạt động trong một ngành độc quyền có hai công ty. Mỗi hãng hàng không có thể bán vé giá cao hoặc giá thấp. Ma trận sau đây thể hiện lợi nhuận của họ trên mỗi chỗ ngồi (bằng USD), cho một sự lựa chọn bất kỳ mà hai hãng hàng không có thể thực hiện.

		Air "R" Us: Giá thấp	Air "R" Us: Giá cao
Untied	Giá thấp	Lợi nhuận 20 USD (Air "R" Us); Lợi nhuận 20 USD (Untied)	Lợi nhuận 0 USD (Air "R" Us); Lợi nhuận 50 USD (Untied)
Untied	Giá cao	Lợi nhuận 50 USD (Air "R" Us); Lợi nhuận 0 USD (Untied)	Lợi nhuận 40 USD (Air "R" Us); Lợi nhuận 40 USD (Untied)

a. Giả sử hai hãng hàng không chơi trò chơi một lần - nghĩa là họ chỉ tương tác một lần và không bao giờ trở lại. Điểm cân bằng Nash (không hợp tác) trong trò chơi một lần này là gì?

b. Bây giờ giả sử hai hãng hàng không chơi trò chơi này hai lần. Và giả sử mỗi hãng có thể chọn một trong hai chiến lược: luôn bán vé giá thấp, hoặc ăn miếng trả miếng - nghĩa là bắt đầu tính giá cao trong giai đoạn đầu tiên, và sau đó trong giai đoạn thứ hai hãng sẽ hành động giống như hãng hàng không đối thủ đã làm trong giai đoạn trước. Hãy tính lợi ích của Untied từ 4 khả năng sau:

i. Cả hai bên cùng bán vé giá thấp.

ii. Untied luôn bán vé giá thấp trong khi Air "R" Us chơi ăn miếng trả miếng.

iii. Untied chơi ăn miếng trả miếng trong khi Air "R" Us luôn bán vé giá thấp.

iv. Cả hai bên cùng ăn miếng trả miếng.

8. Giả sử Coke và Pepsi là hai nhà sản xuất đồ uống cola duy nhất, khiến họ trở thành những công ty độc quyền trong ngành có hai công ty. Cả hai công ty đều có chi phí cận biên bằng 0 và chi phí cố định là 100.000 USD.

a. Đầu tiên giả sử rằng người tiêu dùng xem Coke và Pepsi là sản phẩm thay thế hoàn hảo. Hiện tại cả hai đều có giá 0,2 USD/lon, và ở mức giá đó, mỗi công ty bán 4 triệu lon mỗi ngày.

i. Lợi nhuận của Pepsi là bao nhiêu?

ii. Nếu Pepsi tăng giá lên 0,3 USD/lon và Coke không phản ứng, lợi nhuận của Pepsi sẽ thay đổi như thế nào?

b. Bây giờ giả sử rằng mỗi công ty quảng cáo để tạo sự khác biệt cho sản phẩm của mình. Theo kết quả của quảng cáo, Pepsi nhận ra rằng nếu công ty tăng

hoặc giảm giá, công ty sẽ bán được ít hoặc nhiều sản phẩm hơn, như được thể hiện bởi bảng nhu cầu sau đây.

Đơn giá Pepsi (USD/lon)	Lượng cầu Pepsi (triệu lon)
0,1	5
0,2	4
0,3	3
0,4	2
0,5	1

Nếu bây giờ Pepsi tăng giá lên 0,3 USD/lon, lợi nhuận sẽ thay đổi như thế nào?

c. So sánh câu trả lời của bạn ở phần a(i) và phần b, số tiền tối đa mà Pepsi sẽ chi cho quảng cáo là bao nhiêu?

9. Philip Morris và R.J. Reynolds chi một khoản tiền khổng lồ mỗi năm để quảng cáo các sản phẩm thuốc lá trong một nỗ lực giành khách hàng của nhau. Giả sử mỗi năm Philip Morris và R.J. Reynolds phải quyết định rằng họ có muốn chi tiền quảng cáo hay không. Nếu cả hai công ty đều không quảng cáo, mỗi công ty sẽ có lợi nhuận 2 triệu USD. Nếu cả hai đều quảng cáo, mỗi công ty sẽ có lợi nhuận 1,5 triệu USD. Nếu một công ty quảng cáo và công ty còn lại không quảng cáo, công ty quảng cáo sẽ có lợi nhuận 2,8 triệu USD và công ty còn lại sẽ có 1 triệu USD.

a. Sử dụng ma trận lợi ích để mô tả vấn đề này.

b. Giả sử Philip Morris và R.J. Reynolds có thể viết một hợp đồng có hiệu lực về những gì họ sẽ làm. Giải pháp hợp tác của trò chơi này là gì?

c. Điểm cân bằng Nash khi không có hợp đồng có hiệu lực là gì? Giải thích tại sao đây là kết quả khả dĩ.

10. Hãy sử dụng 3 điều kiện cho cạnh tranh độc quyền được thảo luận trong chương để quyết định xem công ty nào sau đây có khả năng hoạt động như một đối thủ cạnh tranh độc quyền. Nếu không phải là các công ty cạnh tranh độc quyền, vậy họ có phải là công ty độc quyền, công ty độc quyền nhóm, hoặc công ty cạnh tranh hoàn háo không?

a. Một ban nhạc địa phương chơi cho đám cưới, tiệc tùng, v.v...

b. Minute Maid, một nhà sản xuất nước trái cây đóng hộp cá nhân.

c. Tiệm giặt khô ở địa phương.

d. Một nông dân sản xuất đậu nành.

11. Bạn đang nghĩ đến việc mở một quán cà phê. Cấu trúc thị trường của quán cà phê là cạnh tranh độc quyền. Đã có ba quán Starbucks và hai quán cà phê khác rất giống Starbucks ở thành phố của bạn. Để có được một phần quyền lực thị trường, có thể bạn sẽ muốn tạo sự khác biệt cho quán của mình. Hãy nêu ba cách khác nhau để tạo sự khác biệt cho sản phẩm, giải thích quyết định của bạn về việc có nên sao chép Starbucks, hay sẽ bán cà phê theo cách hoàn toàn khác.

BÀI TẬP

12. Hãy cùng xem lại thỏa thuận đánh cá được giới thiệu trong Câu hỏi 6: để bảo tồn nguồn dự trữ cá Bắc Đại Tây Dương, chỉ có hai đội tàu được phép đánh cá ở các vùng biển đó, một đội của Mỹ và một đội của Liên minh châu Âu (EU). Bảng sau đây thể hiện bảng nhu cầu thị trường mỗi tuần cho cá từ các vùng biển này. Chi phí duy nhất là chi phí cố định, vì vậy đội tàu đánh cá tối đa hóa lợi nhuận bằng cách tối đa hóa doanh thu.

Đơn giá cá (USD/pound)	Lượng cầu (pound)
17	1.800
16	2.000
15	2.100
14	2.200
12	2.300

a. Nếu cả hai đội tàu cấu kết, thì sản lượng tối đa hóa doanh thu cho ngành đánh bắt cá ở Bắc Đại Tây Dương là bao nhiêu? Đơn giá cá là bao nhiêu?

b. Nếu cả hai đội tàu cấu kết và chia đều sản lượng, doanh thu của đội tàu EU là bao nhiêu? Doanh thu của đội tàu Mỹ là bao nhiêu?

c. Giả sử đội tàu EU gian lận bằng cách tăng sản lượng khai thác lên 100 pound/tuần. Đội tàu của Mỹ không thay đổi sản lượng. Doanh thu cho đội tàu Mỹ là bao nhiêu? Doanh thu của đội tàu EU là bao nhiêu?

d. Để trả đũa cho sự gian lận của đội tàu EU, đội tàu Mỹ cũng tăng sản lượng khai thác lên 100 pound mỗi tuần. Doanh thu của đội tàu Mỹ là bao nhiêu? Doanh thu của đội tàu EU là bao nhiêu?

TÌNH HUỐNG
KINH DOANH



Cuộc chiến Amazon và Hachette

Tháng 5 năm 2014, cuộc chiến toàn diện nổ ra giữa Amazon, nhà bán lẻ sách lớn thứ ba của Mỹ, và Hachette, nhà xuất bản sách lớn thứ tư. Đột nhiên, Amazon mất vài tuần để vận chuyển các ấn phẩm của Hachette (sách giấy và sách điện tử), kể cả những cuốn sách bán chạy nhất của họ, đồng thời cung cấp cho người mua những đề nghị mua sắm thay thế là các quyển sách không phải của Hachette! Ngoài ra, các tùy chọn đặt hàng trước cho các quyển sách sắp xuất bản của Hachette — bao gồm cả sách của tác giả J. K. Rowling (nổi tiếng với tác phẩm Harry Potter) – đều biến mất khỏi trang web của Amazon cùng với nhiều quyển sách khác của Hachette. Những quyển sách như vậy đã có sẵn thường là với các mức giá thấp hơn, tại những trang web bán lẻ sách đối thủ, chẳng hạn như barnesandnoble.com.



David Ryder/Getty Images

Tất cả các nhà xuất bản đều phải trả một phần giá bán cho nhà bán lẻ. Điều tạo ra sự thù địch trong trường hợp này là Amazon yêu cầu Hachette tăng tỷ lệ phân chia của Amazon từ 30% lên 50%. Đây là một câu chuyện quen thuộc: Amazon đã yêu cầu tỷ lệ phần trăm lớn hơn bao giờ hết trong các cuộc thỏa thuận hợp đồng hàng năm. Vì Amazon sẽ không niêm yết sách của nhà xuất bản không có hợp đồng, nên việc thỏa thuận bị kéo dài và kết quả là mất doanh thu là thảm họa cho các nhà xuất bản. Tuy nhiên, lần này Hachette từ chối nhượng bộ và công khai yêu cầu của Amazon.

Amazon tuyên bố rằng nhà xuất bản có thể trả nhiều hơn từ lợi nhuận biên - khoảng 75% đối với sách điện tử, 60% đối với sách bìa mềm và 40% đối với sách bìa cứng. Thật vậy, Amazon công khai thừa nhận rằng mục tiêu dài hạn của họ là thay thế toàn bộ nhà xuất bản và thương lượng trực tiếp với chính các tác giả. Amazon đã nhận được sự hỗ trợ từ một số tác giả đã bị các nhà xuất bản truyền thống từ chối, nhưng đã thành công bằng cách bán trực tiếp cho độc giả thông qua Amazon. Nhưng các nhà xuất bản phản đối rằng các tính toán của Amazon đã bỏ qua chi phí biên tập, tiếp thị, quảng cáo và đôi khi hỗ trợ các nhà văn đang gặp khó khăn cho đến khi họ thành công. Các nhà xuất bản cho rằng Amazon cuối cùng sẽ phá hủy ngành sách.

Trong khi đó, Amazon cũng gặp phải những vấn đề khác. Tháng 7 năm 2014 họ công bố việc thua lỗ 800 triệu USD trong quý trước. Vào thời điểm đó, sau 20 năm tồn tại, Amazon chưa bao giờ có lợi nhuận, và các nhà đầu tư ngày càng mất kiên nhẫn.

Trong vài tháng, Amazon cũng đã tham gia một cuộc chiến về quan hệ công chúng với Authors United, một nhóm hơn 900 tác giả bán chạy nhất đã phản đối rằng "không có công ty bán sách nào nên ngăn chặn việc bán sách hoặc ngăn chặn hoặc ngăn cản khách hàng đặt hàng hoặc nhận sách muốn mua". Một nhà lãnh đạo của nhóm đó, Douglas Preston, tác giả sách trinh thám bán chạy nhất của Hachette, đã nhận thấy doanh số bán sách giảm hơn 60% kể từ khi cuộc xung đột bắt đầu. Khi nói về đời sống thoải mái mà sự nghiệp viết lách thành công đã mang đến cho ông, Preston nhận xét rằng nếu Amazon quyết định không bán sách của ông nữa, "Tất cả những điều tốt đẹp này sẽ biến mất".

Tháng 11 năm 2014, Hachette và Amazon đã đi đến một thỏa thuận chấm dứt tranh chấp. Hachette giành quyền ấn định giá sách điện tử của mình. Mặc dù Amazon nhận được ít hơn yêu cầu và danh tiếng cũng bị ảnh hưởng, công ty này vẫn có một vị thế mạnh. Amazon vẫn kiểm soát gần một nửa ngành sách, và đã thể hiện rõ rằng công ty sẵn sàng sử dụng quyền lực thị trường của mình để tác động đến doanh thu.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Nguồn thặng dư trong ngành này là gì? Ai tạo ra nó? Thặng dư được phân chia như thế nào giữa các bên khác nhau (tác giả, nhà xuất bản và nhà bán lẻ)?
2. Các nguồn quyền lực thị trường khác nhau ở đây là gì? Các bên đang đối mặt với những rủi ro gì?

TÌNH HUỐNG
KINH DOANH



Virgin Atlantic thổi còi hay thổi bay chính mình?

Vương quốc Anh có hai hãng hàng không đường dài (bay giữa các châu lục): British Airways và Virgin Atlantic. Mặc dù British Airways là công ty chiếm ưu thế, với thị phần nói chung khoảng từ 50% đến 100% trên các tuyến bay giữa London và các thành phố khác nhau của Mỹ, Virgin vẫn là một đối thủ cạnh tranh bền bỉ.

Sự cạnh tranh giữa hai hãng đã chuyển từ trạng thái tương đối hòa bình sang công khai thù địch qua nhiều năm. Trong thập niên 1990, British Airways đã thua một vụ kiện cáo buộc công ty tham gia vào các "thủ thuật bẩn" để loại bỏ Virgin ra khỏi ngành. Tuy nhiên, vào tháng 4 năm 2010, dường như British Airways đã thấy tình hình đảo ngược.



Tất cả bắt đầu vào năm 2004, khi giá dầu tăng. Các ủy viên công tố Anh cho rằng hai hãng hàng không đã chuyển phụ phí nhiên liệu sang hành khách. Theo các công tố viên, trong hai năm tiếp theo, các đối thủ đã thiết lập một cartel để cùng hợp tác tăng phụ phí thông qua thỏa thuận đó. Đầu tiên British Airways đưa ra một khoản phụ phí 5 bảng (8,25 USD) cho các chuyến bay đường dài trong khi một thùng dầu được giao dịch ở mức 38 USD. Công ty đã tăng phụ phí lên sáu lần, đến năm 2006, khi dầu được giao dịch ở mức 69 USD/thùng, phụ phí lên tới 70 bảng (115 USD). Cùng lúc đó, Virgin Atlantic cũng thu một khoản phí 70 bảng. Các khoản phí này được thay phiên tăng trong vòng vài ngày.

Cuối cùng, ba giám đốc điều hành Virgin tố cáo (thổi còi, hay *whistleblowing*) để đổi lấy khả năng miễn trừ truy tố. British Airways ngay lập tức đình chỉ các giám đốc điều hành đang bị điều tra của công ty và nộp phạt gần 500 triệu USD cho các cơ quan quản lý Mỹ và Anh. Năm 2010, 4 giám đốc điều hành của British Airways đã bị chính quyền Anh truy tố vì vai trò của họ bị cáo buộc trong âm mưu.

Luật sư của các vị giám đốc điều hành này lập luận rằng mặc dù hai hãng hàng không đã trao đổi thông tin, đây không phải là bằng chứng về âm mưu phạm tội. Họ lập luận rằng trong thực tế, Virgin rất sợ các nhà điều hành Mỹ nên họ đã thừa nhận hành vi phạm tội trước khi xác nhận rằng họ đã thực sự phạm tội. Một trong những luật sư bào chữa cho rằng vì luật pháp chống lại hành vi cấu kết của Mỹ nghiêm khắc hơn nhiều so với ở Anh, nên các công ty có thể buộc phải thổi còi (tự nhận lỗi) để tránh điều tra: "Nếu bạn không đến nhận tội trước, bạn không thể nhận được miễn trừ. Cách duy nhất để bảo vệ chính mình là tìm đến các cơ quan chức năng, ngay cả khi bạn không làm bất cứ điều gì". Kết quả là các giám đốc điều hành Virgin đã được miễn trừ trách nhiệm ở cả Mỹ và Anh, nhưng các giám đốc điều hành của British Airways đã bị truy tố (và có thể phải ngồi tù) ở cả hai quốc gia.

Vào cuối năm 2011, vụ việc đã đến một kết thúc gây sốc đối với Virgin Atlantic và các cơ quan chức năng của Anh. Trích dẫn các e-mail mà Virgin đã buộc phải nộp cho tòa án, thẩm phán nhận thấy không đủ bằng chứng cho thấy đã từng có kế hoạch cấu kết giữa hai hãng hàng không này. Tòa án bị áp lực lớn đến mức đã đe dọa hủy bỏ quyền miễn trừ truy tố được cấp cho ba giám đốc điều hành Virgin.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Giải thích lý do tại sao Virgin Atlantic và British Airlines có thể cấu kết để phản ứng lại giá dầu tăng. Thị trường có lợi cho việc cấu kết hay không?
2. Làm thế nào để bạn xác định liệu hành vi bất hợp pháp có thực sự xảy ra hay không? Chúng ta có thể giải thích những sự kiện này như thế nào ngoài hành vi bất hợp pháp?
3. Giải thích tình trạng tiến thoái lưỡng nan của hai hãng hàng không cũng như các giám đốc điều hành của họ.

TÁC ĐỘNG NGOẠI LAI VÀ HÀNG HÓA CÔNG

CHƯƠNG

10

Nội dung chính:

- **Tác động ngoại lai** là gì; vì sao chúng dẫn tới sự không hiệu quả và can thiệp của chính phủ vào thị trường.
- Tầm quan trọng của định lý Coase, giải thích các cá nhân thỉnh thoảng có thể bù đắp tác động ngoại lai bằng cách nào.
- Vì sao một số chính sách của chính phủ dùng để đối phó với tác động ngoại lai như **thuế phát thải, giấy phép xả thải có thể sang nhượng**, hay **trợ cấp Pigou** đạt hiệu quả, còn một số chính sách khác như **tiêu chuẩn môi trường**, thì không hiệu quả.
- Sự khác biệt giữa **hàng hóa tư nhân,** thứ mà thị trường có thể cung cấp một cách hiệu quả, và **hàng hóa công,** thứ mà thị trường không thể cung cấp.

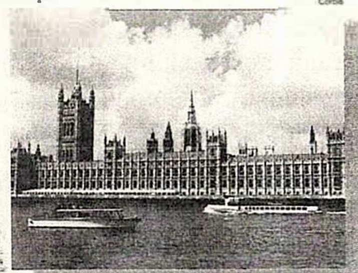


DÒNG SÔNG THỐI VĨ ĐẠI



UPPA/Topham/The Image Works

Sông Thames ở London ngày xưa



Corbis

... và hôm nay, nhờ vào sự can thiệp của chính phủ

Vào giữa thế kỷ 19, London trở thành thành phố lớn nhất thế giới, với gần 2,5 triệu cư dân. Không may là toàn bộ người dân tạo ra rất nhiều rác thải, và nơi duy nhất để đổ số rác đó là dòng sông Thames chảy ngang qua thành phố. Chẳng ai có khứu giác bình thường có thể lờ đi hậu quả của rác thải khi đó. Con sông không chỉ bốc mùi, nó còn mang theo các bệnh truyền nhiễm qua đường nước như dịch tả và thương hàn. Số cư dân London sống gần sông Thames có tỷ lệ tử vong vì dịch tả cao gấp sáu lần các khu vực xa dòng sông. Ngoài ra, đại đa số người dân London lấy nước uống từ sông Thames.

Mùa hè nóng bức năm 1858 đánh dấu sự kiện được gọi là "Dòng sông thối vĩ đại", kinh khủng đến mức một tạp chí y tế nói rằng "người ta bị mùi hôi đánh gục". Ngay cả những người có địa vị cũng không ngoại lệ: Quốc hội họp ở một tòa nhà gần bờ sông tìm cách ngăn mùi hôi bằng rèm tẩm hóa chất, nhưng cũng thất bại. Cuối cùng Quốc hội thông qua kế hoạch xây dựng một hệ thống cống và trạm bơm rất lớn để dẫn nước thải ra khỏi thành phố. Hệ thống bắt đầu vận hành vào năm 1865 và cải thiện đáng kể chất lượng sống của người dân.

Việc xả thải xuống sông Thames của một số cá nhân khiến toàn bộ cư dân London phải trả giá. Khi các cá nhân áp đặt chi phí hay tạo ra lợi ích cho người khác nhưng lại không có động lực kinh tế để cân nhắc các chi phí hay lợi ích đó khi hành động, các nhà kinh tế học gọi việc đó là tạo ra *tác động ngoại lai*.

Trong chương này, chúng ta sẽ xem xét đến nền kinh tế của những tác động ngoại lai, xem nó có thể ảnh hưởng lên hiệu quả của nền kinh tế và tạo ra sự thiếu sót của thị trường như thế nào, tại sao đó là lý do để chính phủ can thiệp vào thị trường, và các phân tích kinh tế học có thể được sử dụng để định hướng các chính sách của chính phủ ra sao.

Câu chuyện *Dòng sông thối vĩ đại* cũng minh họa một lý do quan trọng cho việc chính phủ can thiệp vào nền kinh tế. Hệ thống thoát nước mới của London là một ví dụ rõ ràng của hàng hóa công - một hàng hóa đem lại lợi ích cho nhiều người, dù người ta có trả tiền cho nó hay không, và lợi ích nó đem đến cho bất kỳ cá nhân nào không phụ thuộc vào việc bao nhiêu người khác cũng sẽ hưởng lợi từ hàng hóa đó. Chúng ta sẽ thấy hàng hóa công có những khác biệt quan trọng so với hàng hóa tư nhân mà chúng ta đã thảo luận, và những khác biệt đó khiến cho hàng hóa công không thể được thị trường cung cấp một cách hiệu quả.

Tác động ngoại lai

Phí tổn môi trường do ô nhiễm gây ra là ví dụ được biết đến nhiều nhất và quan trọng nhất về **chi phí ngoại lai (external cost)** – là chi phí một cá nhân hay công ty gây ra cho người khác mà không thể đền bù. Có nhiều ví dụ về chi phí ngoại lai do cá nhân hay công ty gây ra cho người khác trong một nền kinh tế hiện đại. Một ví dụ rất quen thuộc là chi phí ngoại lai do kẹt xe gây ra: một cá nhân quyết định lái xe vào giờ cao điểm làm gia tăng tắc nghẽn giao thông và không có động lực để tính đến việc mình gây bất tiện cho những người tham gia giao thông khác ra sao.

Chúng ta sẽ thấy trong chương này còn có một số ví dụ quan trọng về **lợi ích ngoại lai (external benefits),** lợi ích do cá nhân hay công ty đem lại cho người khác mà không được nhận đền bù.

Chi phí và lợi ích ngoại lai được biết đến dưới tên gọi chung là **tác động ngoại lai (externalities),** với chi phí ngoại lai được gọi là **tác động ngoại lai tiêu cực (negative externalities) và lợi ích ngoại lai được gọi là tác động ngoại lai tích cực (positive externalities)**. Tác động ngoại lai có thể dẫn đến quyết định cá nhân, tức là các quyết định của từng người và công ty, không tối ưu cho toàn xã hội. Chúng ta hãy xem xét lý do vì sao.

Ô nhiễm: một dạng chi phí ngoại lai

Ô nhiễm là điều xấu. Tuy nhiên nó lại là tác dụng phụ của nhiều hoạt động đem lại điều tốt đẹp: không khí bị ô nhiễm bởi các nhà máy sản xuất điện chiếu sáng thành phố, và nước ngầm có thể bị ô nhiễm bởi công nghệ mỏ địa chất phá vỡ thủy lực, được dùng để sản xuất nhiên liệu đốt sạch hơn. Hãy nhớ lại từ Chương 3 rằng *công nghệ mỏ địa chất phá vỡ bằng thủy lực (hydraulic fracturing,* hay *fracking)* là phương pháp khai thác dầu hay khí tự nhiên từ các mỏ nằm giữa các lớp đá phiến nằm hàng trăm mét dưới mặt đất, bằng cách sử dụng các tia chất lỏng mạnh.

Vì sao chúng ta không chấp nhận ô nhiễm ở một mức độ nào đó để đổi lấy cuộc sống tốt đẹp? Thật ra là có. Ngay cả những nhà bảo vệ môi trường trung kiên nhất cũng không nghĩ rằng chúng ta nên hay có thể xóa sạch ô nhiễm, và ngay cả một xã hội có ý thức bảo vệ môi trường sẽ chấp nhận *một chút* ô nhiễm như là chi phí để sản xuất các hàng hóa và dịch vụ hữu ích. Ý kiến của các nhà bảo vệ môi trường là: nếu không có một chính sách về môi trường mạnh mẽ và hiệu quả, thì xã hội của chúng ta sẽ gây ra *quá nhiều* ô nhiễm – một điều xấu quá lớn. Và đại đa số các nhà kinh tế học đồng ý với điều đó.

Để biết rõ tại sao, cần có một khuôn khổ lý luận có thể giúp chúng ta suy nghĩ về mức độ ô nhiễm mà xã hội *nên* có. Từ đó chúng ta có thể thấy vì sao nền kinh tế thị trường, nếu để nó tự do hoạt động, sẽ gây ra nhiều ô nhiễm hơn mức nên có. Chúng ta sẽ bắt đầu từ khuôn khổ đơn giản nhất để nghiên cứu vấn đề - giả định rằng lượng ô nhiễm do một đối tượng tạo ra có thể quan sát trực tiếp và kiểm soát được.

Chi phí ngoại lai là chi phí một cá nhân hay công ty gây ra cho người khác mà không thể đền bù.

Lợi ích ngoại lai là lợi ích do một cá nhân hay công ty đem lại cho người khác mà không được nhận đền bù.

Chi phí và lợi ích ngoại lai được biết đến dưới tên gọi chung là **tác động ngoại lai.** Chi phí ngoại lai được gọi là **tác động ngoại lai tiêu cực**; lợi ích ngoại lai được gọi là **tác động ngoại lai tích cực.**

CHO NHỮNG NGƯỜI HAM HỌC HỎI: Nói chuyện, nhắn tin và lái xe

Tại sao người lái xe phía trước lại lái xe loạng choạng? Người đó say xỉn ư? Không, người đó đang nói chuyện điện thoại hay nhắn tin.

Các chuyên gia an toàn giao thông rất coi trọng rủi ro khi vừa lái xe vừa sử dụng điện thoại di động: Một nghiên cứu gần đây thể hiện số lượng tai nạn do kém tập trung như thế này tăng lên sáu lần.

Một ước tính cho biết việc nói chuyện khi lái xe mỗi năm gây ra 3.000 ca tử vong do tai nạn giao thông, hoặc hơn. Việc sử dụng thiết bị không cần dùng tay, kích hoạt bằng giọng nói không giúp cải thiện vấn đề nhiều, vì cái chính ở đây là sự xao lãng. Theo lời của một chuyên gia tư vấn giao thông, "vấn đề không phải là mắt mình hướng về đâu, mà là trí óc mình hướng về đâu".

Hội đồng An toàn Quốc gia khuyến cáo người dân không được dùng điện thoại di động khi lái xe. Hầu hết các bang có quy định hạn chế sử dụng điện thoại di động khi lái xe. Để đối phó với số lượng tai nạn đang gia tăng, một vài bang đã ra quy định cấm hoàn toàn việc sử dụng điện thoại di động sau tay lái. Việc sử dụng điện thoại di động khi lái xe cũng là phạm pháp ở nhiều quốc gia khác, bao gồm Nhật Bản và Israel.

Vậy tại sao không để người lái xe tự quyết định? Vì rủi ro an toàn không chỉ của riêng người lái xe, mà còn là của hành khách, người đi bộ, và người trên xe khác. Ngay cả khi người lái xe quyết định rằng lợi ích của việc sử dụng điện thoại di động là xứng đáng, họ đã không tính đến chi phí của người khác. Nói cách khác, lái xe khi sử dụng điện thoại di động tạo ra tác động ngoại lai tiêu cực nghiêm trọng, thậm chí gây chết người.



Sử dụng điện thoại di động khi lái xe gây nguy hiểm cho bản thân và những người khác!

Mức độ ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội

Xã hội nên chấp nhận ô nhiễm đến bao nhiêu? Để trả lời câu hỏi này, chúng ta hãy nhớ lại *nguyên tắc phân tích cận biên* đã được trình bày ở chương 7. Nguyên tắc này luôn so sánh lợi ích cận biên do một đơn vị tăng thêm với chi phí cận biên của đơn vị đó. Ô nhiễm cũng tương tự.

Chi phí cận biên của xã hội do ô nhiễm (marginal social cost of pollution) là chi phí toàn xã hội phải gánh thêm khi có thêm một đơn vị ô nhiễm.

Ví dụ, khí sulfur dioxide từ nhà máy nhiệt điện than kết hợp với nước mưa tạo thành mưa acid, gây hại cho các ngư trường, cây trồng và rừng. Tương tự, ô nhiễm nước ngầm, có thể là một tác dụng phụ của công nghệ mỏ địa chất phá vỡ bằng thủy lực, gây hại cho sức khỏe. Thông thường, chi phí cận biên của xã hội do ô nhiễm đang gia tăng – mỗi đơn vị ô nhiễm tăng thêm gây tác hại lớn hơn đơn vị trước đó. Đó là vì thiên nhiên có thể xử lý an toàn ô nhiễm ở mức độ thấp nhưng bị xâm hại ngày càng nhiều khi ô nhiễm gia tăng.

Lợi ích cận biên của xã hội do ô nhiễm (marginal social benefit of pollution) là lợi ích toàn xã hội nhận được khi có thêm một đơn vị ô nhiễm. Khái niệm này nghe có vẻ khó hiểu: chúng ta có thể được lợi gì từ ô nhiễm? Câu trả lời nằm ở việc hiểu rõ rằng ô nhiễm có thể được giảm đi – nhưng phải trả giá. Ví dụ, ô nhiễm không khí từ nhà máy nhiệt điện than có thể được giảm đi bằng cách sử dụng than đắt tiền hơn và công nghệ làm sạch đắt tiền; ô nhiễm nước ngầm do công nghệ nứt vỡ thủy lực có thể được giảm đi nếu sử dụng kỹ thuật khoan có chi phí cao hơn; ô nhiễm nước thải ở sông và biển có thể giảm đi nhờ xây dựng nhà máy xử lý nước thải.

Tất cả các phương pháp làm giảm ô nhiễm đó đều có chi phí cơ hội. Tức là muốn tránh ô nhiễm thì phải sử dụng những

Chi phí cận biên của xã hội do ô nhiễm là chi phí toàn xã hội phải gánh thêm khi có thêm một đơn vị ô nhiễm.

Lợi ích cận biên của xã hội do ô nhiễm là lợi ích toàn xã hội nhận được khi có thêm một đơn vị ô nhiễm.

Mức độ ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội là mức độ ô nhiễm mà một xã hội lựa chọn, sau khi tính đến mọi chi phí và lợi ích xã hội.

tài nguyên khan hiếm, cái có thể được dùng để sản xuất hàng hóa và dịch vụ khác. Do đó *lợi ích cận biên của xã hội do ô nhiễm* là hàng hóa và dịch vụ mà xã hội có thể được nhận nếu chịu thêm một đơn vị ô nhiễm.

Việc so sánh mức độ ô nhiễm được chấp nhận giữa các nước giàu và các nước nghèo thể hiện tầm quan trọng của *lợi ích cận biên của xã hội do ô nhiễm*, trong việc quyết định mức độ ô nhiễm mà xã hội muốn chịu. Vì các nước nghèo có chi phí cơ hội của tài nguyên dành cho việc giảm ô nhiễm cao hơn các nước giàu nên họ chấp nhận mức độ ô nhiễm cao hơn. Ví dụ, Tổ chức Y tế thế giới WHO ước tính có 3,5 triệu người dân các nước nghèo chết sớm do hít không khí trong nhà bị ô nhiễm do đốt nhiên liệu bẩn như gỗ, phân và than để đun nấu – một tình trạng mà người dân các nước giàu có thể tránh được.

Sử dụng những con số giả định, Hình 10-1 thể hiện cách xác định **mức độ ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội (socially optimal quantity of pollution)** - mức độ ô nhiễm mà một xã hội lựa chọn, sau khi tính đến mọi chi phí và lợi ích xã hội. Đường chi phí xã hội cận biên hướng lên, *MSC*, thể hiện chi phí cận biên của xã hội đối với một đơn vị ô nhiễm tăng thêm thay đổi tương ứng với mức độ ô nhiễm như thế nào. Như đã đề cập, chi phí cận biên của xã hội do ô nhiễm có xu hướng gia tăng, do mỗi đơn vị ô nhiễm tăng thêm gây tác hại nghiêm trọng hơn đơn vị ô nhiễm trước đó. Đường lợi ích xã hội cận biên, *MSB*, hướng xuống. Khi mức độ ô nhiễm cao, chi phí để giảm ô nhiễm khá nhỏ. Tuy nhiên, khi mức độ ô nhiễm giảm xuống, việc giảm ô nhiễm hơn nữa trở nên tốn kém hơn do phải sử dụng kỹ thuật đắt tiền hơn. Do đó, khi mức độ ô nhiễm thấp thì lợi ích cận biên của xã hội MSB cao hơn.

Mức độ ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội trong ví dụ này không phải là 0. Nó là Q_{OPT}, số lượng tương ứng với điểm *O*, nơi *MSB* gặp *MSC*. Tại điểm Q_{OPT}, lợi ích cận biên của xã hội từ một đơn vị ô nhiễm tăng thêm và chi phí cận biên của xã hội đều bằng 200 USD.

Nhưng liệu một nền kinh tế thị trường có thể tự mình đạt được mức độ ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội không? Câu trả lời là không.

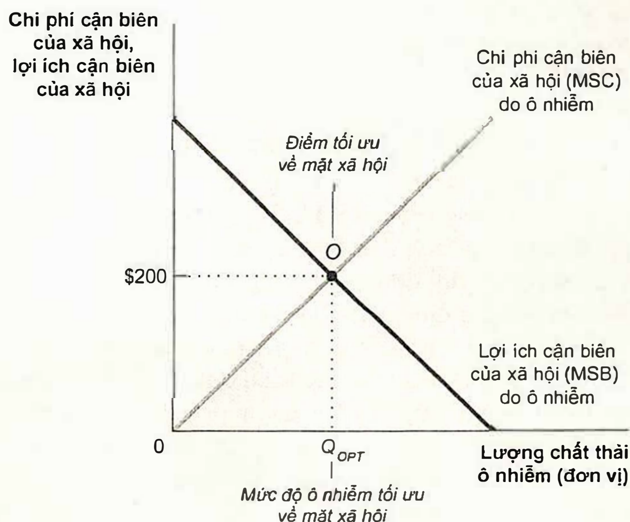
HÌNH 10-1 Mức độ ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội

Ô nhiễm mang lại cả chi phí và lợi ích.

Ở đây đường *MSC* thể hiện chi phí cận biên đối với toàn bộ xã hội từ việc phát ra thêm một tấn chất thải ô nhiễm, phụ thuộc vào lượng phát thải.

Đường *MSB* thể hiện lợi ích cận biên cho toàn xã hội từ việc phát ra thêm một tấn chất thải ô nhiễm, phụ thuộc vào lượng phát thải ô nhiễm.

Mức độ ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội là Q_{OPT}; ở mức độ đó, lợi ích cận biên của xã hội do ô nhiễm bằng với chi phí cận biên của xã hội, tương ứng với 200 USD.



Vì sao một nền kinh tế thị trường gây ra quá nhiều ô nhiễm

Trong khi ô nhiễm tạo ra cả lợi ích lẫn chi phí cho xã hội, nền kinh tế thị trường không có sự can thiệp của chính phủ sẽ tạo ra quá nhiều ô nhiễm. Trong trường hợp đó, chỉ bản thân những bên gây ô nhiễm (polluter) - chẳng hạn như chủ các nhà máy điện hay công ty khai thác dầu - là người quyết định gây ra ô nhiễm tới mức nào! Nhóm này không có động lực nào để tính đến chi phí mà ô nhiễm gây ra cho người khác.

Hình 10-2 thể hiện hệ quả của sự bất cân xứng này giữa người hưởng lợi ích và người chịu chi phí. Trong nền kinh tế thị trường không có sự can thiệp của chính phủ, do những bên gây ô nhiễm là những người duy nhất đưa ra quyết định, nên chỉ có lợi ích từ ô nhiễm được tính đến khi lựa chọn mức độ gây ô nhiễm. Do đó, thay vì gây ô nhiễm ở mức độ tối ưu về mặt xã hội, tức Q_{OPT}, nền kinh tế thị trường sẽ tạo ra ô nhiễm ở mức Q_{MKT}. Tại Q_{MKT}, lợi ích cận biên của xã hội do thêm vào một đơn vị ô nhiễm là 0, trong khi chi phí cận biên của xã hội do tăng thêm một đơn vị ô nhiễm cao hơn rất nhiều: 400 USD.

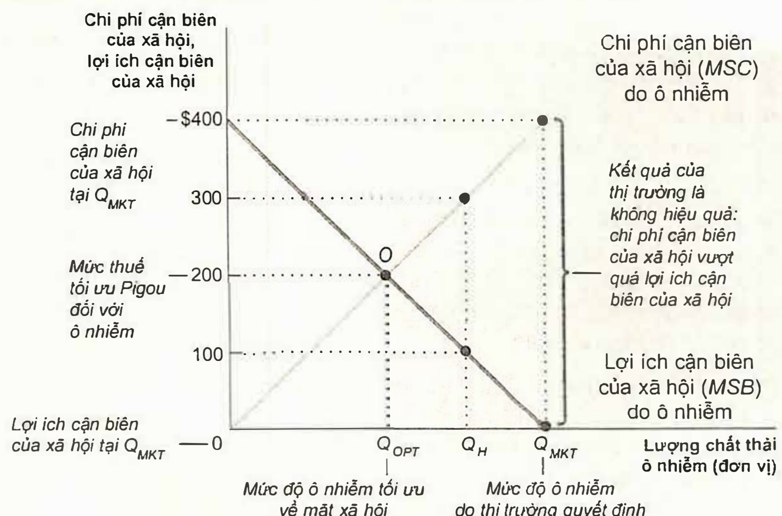
Vì sao? Hãy thử xem xét bên gây ô nhiễm sẽ làm gì khi phát hiện mình gây ô nhiễm ở mức Q_{OPT}. Hãy nhớ rằng đường *MSB đại diện cho tài nguyên có được nhờ chịu thêm một đơn vị ô nhiễm.* Bên gây ô nhiễm sẽ thấy rằng nếu người đó gia tăng mức ô nhiễm mình tạo ra bằng cách đi dọc theo đường *MSB* từ Q_{OPT} lên Q_H, người đó sẽ được hưởng thêm: 200 USD – 100 USD = 100 USD. Món lợi 100 USD đó đến từ việc sử dụng kỹ thuật sản xuất rẻ tiền hơn nhưng gây ô nhiễm nhiều hơn. Hãy nhớ rằng người đó không phải chịu bất cứ chi phí nào cho việc này, mà chỉ có người khác phải chịu. Tuy nhiên, mọi chuyện không dừng ở đó. Tại Q_H, người đó nhận ra rằng nếu gia tăng mức ô nhiễm từ Q_H lên Q_{MKT}, người đó sẽ lời thêm 100 USD khi dịch chuyển xuống đường *MSB* lần nữa. Điều này có thể đạt được bằng cách sử dụng kỹ thuật sản xuất rẻ tiền hơn nữa và gây ô nhiễm nhiều hơn nữa. Người đó sẽ dừng ở mức Q_{MKT} vì tại mức ô nhiễm này, lợi ích cận biên của xã hội của một đơn vị ô nhiễm là 0, tức là tại Q_{MKT}, người đó không được lợi gì thêm từ việc sử dụng kỹ thuật sản xuất rẻ tiền hơn và "bẩn" hơn, và gây ô nhiễm nhiều hơn.

HÌNH 10-2 Vì sao một nền kinh tế thị trường gây ra quá nhiều ô nhiễm

Trong trường hợp không có sự can thiệp của chính phủ, mức độ ô nhiễm sẽ là Q_{MKT}, tại đó lợi ích cận biên của xã hội do ô nhiễm là 0.

Đây là mức độ ô nhiễm cao không hiệu quả: chi phí cận biên (400USD) cao hơn rất nhiều so với lợi ích cận biên của xã hội (*zero*).

Với mức thuế tối ưu Pigou 200USD (sẽ được đề cập trong phần tiếp theo về chính sách ô nhiễm) là giá trị của chi phí cận biên của xã hội do ô nhiễm khi nó bằng với lợi ích cận biên của xã hội do ô nhiễm, có thể di chuyển thị trường sang mức độ ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội Q_{OPT}.



	TEC/TVC	*TEC*/kwh (USD)
Than	2,83	0,039
Khí tự nhiên	1,3	0,005

Sử dụng con số ước lượng khá thận trọng là 27 USD cho SCC, Muller, Mendelsohn, và Nordhaus so sánh tỉ số *TEC/TVC* và *TEC*/kwh từ hai loại hình sản xuất điện là nhiệt điện than và nhiệt điện khí tự nhiên.

Các bạn có thể thấy quy định cả hai loại hình sản xuất điện trên còn lỏng lẻo: với tỉ số *TEC/TVC* lớn hơn 1, xã hội sẽ được hưởng lợi khi lượng khí thải giảm đi. Và mặc dù cả hai đều thải khí nhà kính, lượng *TEC*/kWh điện khí tự nhiên chỉ gần bằng 1/8 so với chi phí do điện than. Lý do là vì khí tự nhiên cháy sạch hơn và tạo ra ít độc tố toxic hơn than. Với giá trung bình của 1 kWh điện ở Mỹ là khoảng 0,11 USD trong năm 2013, chi phí ngoại lai được ước lượng thận trọng của một kWh đó bằng một phần ba giá điện than bán lẻ, và một phần hai mươi giá điện khí tự nhiên bán lẻ.

Để đối phó với mối lo ngại về khí thải carbon đang gia tăng, vào đầu năm 2014, EPA đã ban hành các điều luật hạn chế lượng carbon thải ra từ nhà máy nhiệt điện than và khí tự nhiên mới hoàn thành. Những điều luật đó khó có thể ngăn được việc xây dựng nhà máy nhiệt điện khí tự nhiên mới vì công nghệ mới nhất đáp ứng được tiêu chuẩn. Tuy nhiên, điều luật mới quy định rằng nhà máy nhiệt điện than chỉ được thi công khi có công nghệ bắt và lưu trữ carbon, có thể bắt được 20% đến 40% carbon thải ra và trữ nó dưới lòng đất. Trong khi những người ủng hộ than cho rằng điều luật mới sẽ ngăn hoàn toàn việc xây dựng nhà máy nhiệt điện than, thị trường đang dần chuyển hướng sang khí tự nhiên do công nghệ nứt vỡ thủy lực đã làm giá khí tự nhiên giảm mạnh.

- Chi phí ngoại lai và lợi ích ngoại lai được gọi chung là **tác động ngoại lai.** Ô nhiễm là ví dụ của **chi phí ngoại lai** hay **tác động ngoại lai tiêu cực**; ngược lại, một số hoạt động có thể tạo ra **lợi ích ngoại lai** hay **tác động ngoại lai tích cực**.
- Việc giảm ô nhiễm có cả chi phí lẫn lợi ích, nên mức độ ô nhiễm tối ưu không phải là 0. Thay vào đó, **mức độ ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội** là mức độ ô nhiễm khi **chi phí cận biên của xã hội do ô nhiễm** bằng **lợi ích cận biên của xã hội do ô nhiễm**.
- Một nền kinh tế thị trường, nếu để nó tự do hoạt động, thường sẽ gây ra mức ô nhiễm cao một cách không hiệu quả, vì những bên gây ô nhiễm không có động lực để tính đến chi phí họ gây ra cho người khác.
- Theo **định lý Coase**, khu vực tư nhân đôi khi có thể tự giải quyết tác động ngoại lai: nếu **chi phí giao dịch** không quá cao, các cá nhân có thể đạt thỏa thuận **nội hóa tác động ngoại lai**. Nếu chi phí giao dịch quá cao, thì có thể phải cần đến sự can thiệp của chính phủ

Kiểm tra kiến thức 10-1

1. Nước thải từ trang trại chăn nuôi gà lớn gây ảnh hưởng đến cho các hộ xung quanh.

   Hãy giải thích:

   a. Tính chất của chi phí ngoại lai

   b. Kết quả khi không có can thiệp từ chính phủ hay thỏa thuận tư nhân

   c. Kết quả tối ưu về mặt xã hội

2. Theo ý kiến của Yasmin, sinh viên nào mượn sách của thư viện trường đại học mà không trả đúng hạn thì tạo ra tác động ngoại lai tiêu cực cho các sinh viên khác. Cô ấy cho rằng thay vì phạt một khoản tiền nhỏ cho việc trả sách muộn, thư viện cần phải thật nặng để không ai trả sách trễ. Lập luận kinh tế này của Yasmin có đúng không?

Đáp án ở cuối sách

Các chính sách về ô nhiễm

Trước năm 1970, không hề có luật quy định lượng sulfur dioxide mà một nhà máy nhiệt điện than ở Mỹ có thể thải ra - và đó là lý do tại sao mưa acid trở thành vấn đề nghiêm trọng.

Vào năm 1970, Quốc hội Mỹ thông qua Luật Không Khí Sạch (Clean Air Act), với những quy định bắt buộc các nhà máy điện phải giảm lượng khí thải. Luật đã có tác dụng—độ acid của mưa giảm đi đáng kể. Tuy nhiên, các nhà kinh tế học cho rằng một hệ thống luật linh hoạt hơn, tận dụng được hiệu quả của các thị trường có thể làm giảm ô nhiễm với chi phí thấp hơn. Vào năm 1990, thuyết này được áp dụng vào phiên bản sửa đổi của Luật Không Khí Sạch. Và bạn thử đoán xem nào? Các nhà kinh tế học đã đúng!

Tiêu chuẩn môi trường là các luật lệ bảo vệ môi trường bằng cách quy định những hành động của nhà sản xuất và người tiêu dùng.

Thuế phát thải là loại thuế phụ thuộc vào lượng ô nhiễm mà một công ty gây ra.

Các loại thuế được thiết kế để làm giảm chi phí ngoại lai gọi là **thuế Pigou**.

Trong phần này chúng ta sẽ xem xét các chính sách của chính phủ dùng để giải quyết vấn đề ô nhiễm; và việc người ta dùng các phân tích kinh tế để cải thiện các chính sách đó như thế nào.

Tiêu chuẩn môi trường

Chi phí ngoại lai nghiêm trọng nhất trong thế giới hiện đại dĩ nhiên là chi phí gắn liền với các hành động gây tổn hại cho môi trường - ô nhiễm không khí, ô nhiễm nước, môi trường sống bị hủy diệt... Bảo vệ môi trường trở thành vai trò quan trọng của chính phủ các nước tiên tiến. Tại Mỹ, EPA là cơ quan chủ đạo thực thi chính sách môi trường cấp quốc gia, được hỗ trợ bởi chính phủ cấp bang và địa phương.

Vậy một quốc gia có thể bảo vệ môi trường của nó như thế nào? Hiện tại, công cụ chính sách chủ đạo là **tiêu chuẩn môi trường (environmental standards),** gồm các luật lệ bảo vệ môi trường bằng cách quy định những hành động của nhà sản xuất và người tiêu dùng. Một ví dụ quen thuộc là luật quy định hầu như toàn bộ phương tiện giao thông phải có bộ chuyển đổi xúc tác (catalytic converter), làm giảm lượng hóa chất thải ra có thể gây ra sương khói và dẫn đến các vấn đề sức khỏe. Các luật khác quy định các khu dân cư phải xử lý nước thải của họ; các nhà máy phải tránh hay hạn chế gây ra một số loại ô nhiễm.

Các tiêu chuẩn môi trường bắt đầu được áp dụng rộng rãi trong những năm 1960 và 1970, và đạt thành công đáng kể trong việc làm giảm ô nhiễm. Ví dụ, từ khi Luật Không Khí Sạch được thông qua vào năm 1970, tổng lượng khí thải gây ô nhiễm đã giảm đến hơn một phần ba, mặc dù dân số tăng một phần ba và quy mô nền kinh tế tăng gấp đôi. Ngay cả ở Los Angeles, vẫn nổi tiếng vì sương khói, chất lượng không khí đã cải thiện rất nhiều: năm 1976, lượng ozone trong không khí vùng bờ biển phía nam có 194 ngày vượt tiêu chuẩn liên bang, nhưng vào năm 2013 thì chỉ còn 5 ngày.

Thuế phát thải

Một cách khác để đối phó trực tiếp với vấn đề ô nhiễm là buộc những bên gây ô nhiễm chịu **thuế phát thải (emissions tax),** tính theo lượng ô nhiễm mà một công ty thải ra. Như đã nói ở Chương 5, thuế đánh vào một hoạt động nào sẽ làm suy giảm hoạt động đó. Ở Hình 10-2, chúng ta có thể thấy khoản thuế phát thải làm thị trường dịch chuyển đến điểm tối ưu về mặt xã hội. Tại Q_{OPT}, là mức độ ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội, lợi ích cận biên của xã hội và chi phí cận biên của xã hội của một đơn vị ô nhiễm tăng thêm bằng 200 USD. Nhưng khi không có sự can thiệp của chính phủ, những bên gây ô nhiễm sẽ tăng mức độ ô nhiễm lên đến Q_{MKT}, khi lợi ích cận biên của xã hội bằng 0.

Bây giờ chúng ta có thể thấy rõ thuế phát thải có thể giải quyết vấn đề bằng cách nào. Nếu những bên gây ô nhiễm buộc phải trả thuế 200 USD cho một đơn vị ô nhiễm, thì giờ họ phải đối mặt với chi phí cận biên 200 USD trên một đơn vị và có động lực để giảm khí thải xuống mức Q_{OPT}, mức độ tối ưu về mặt xã hội. Điều này minh họa cho kết quả tổng thể: một khoản thuế phát thải bằng chi phí cận biên ở mức độ ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội khiến những bên gây ô nhiễm nội hóa tác động ngoại lai, tức là họ tính đến chi phí thật sự mà hành động của họ gây ra cho xã hội.

Cụm từ *thuế phát thải* có thể khiến người ta hiểu lầm rằng thuế chỉ có tác dụng giải quyết một loại chi phí ngoại lai duy nhất là ô nhiễm. Trên thực tế, thuế có thể được sử dụng để hạn chế bất cứ hoạt động nào gây ra tác động ngoại lai tiêu cực, như lái xe (gây phí tổn cho môi trường nhiều hơn chi phí sản xuất xăng) hay hút thuốc lá (gây phí tổn cho sức khỏe nhiều hơn chi phí sản xuất một điếu thuốc lá). Nói chung, thuế được dùng để làm giảm chi phí ngoại lai được gọi là **thuế Pigou (Pigouvian taxes),** đặt theo tên của nhà kinh tế học A. C. Pigou, người nhấn mạnh tính hữu dụng của nó trong cuốn sách kinh điển *The Economics of Welfare* của ông, xuất bản năm 1920. Trong ví dụ của chúng ta, mức thuế Pigou lý tưởng là 200 USD. Hình 10-2 thể hiện nó tương ứng với chi phí cận biên của xã hội do ô nhiễm, tại mức độ ô nhiễm tối ưu Q_{OPT}.

Vậy thuế phát thải có vấn đề gì không? Vấn đề chính là trên thực tế, các quan chức chính phủ thường không biết rõ họ phải đánh thuế cao bao nhiêu. Nếu đánh thuế quá thấp thì không giảm ô nhiễm được nhiều, còn nếu quá cao thì khí thải sẽ bị giảm đi quá mức cần thiết. Sự không chắc chắn về mức thuế phát thải lý tưởng này không thể bị loại bỏ, nhưng tính chất của rủi ro có thể thay đổi bằng một chính sách khác, là cấp giấy phép xả thải có thể sang nhượng.



VÒNG QUANH THẾ GIỚI | Tăng trưởng kinh tế và khí nhà kính ở sáu quốc gia

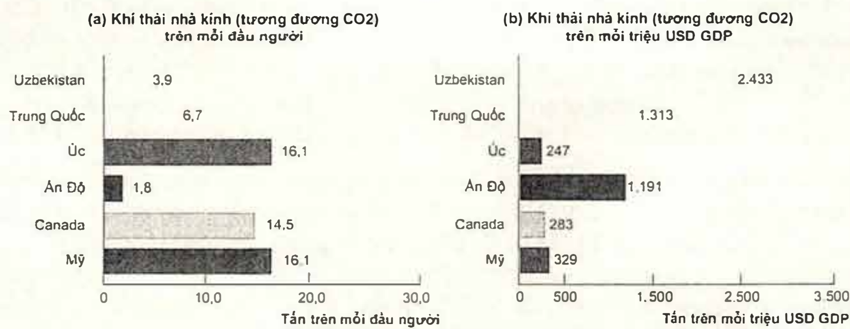
Thoạt đầu, khi so sánh lượng khí thải nhà kính trên đầu người ở các quốc gia khác nhau trong đồ thị (a), ta có thể cho rằng Úc, Canada và Mỹ thải khí nhà kính nhiều nhất. Mỗi người Mỹ trung bình thải 16,1 tấn khí nhà kính (được tính bằng đơn vị tương đương CO_2) - dạng ô nhiễm gây ra biến đổi khí hậu - trong khi một người Uzbekistan trung bình chỉ thải ra 3,9 tấn, người Trung Quốc 6,7 tấn và người Ấn Độ 1,8 tấn.

Tuy nhiên, kết luận đó lại bỏ qua một nhân tố quan trọng trong việc xác định lượng khí thải nhà kính của một quốc gia: tổng sản phẩm quốc nội (GDP), là tổng giá trị của các sản phẩm nội địa của một quốc gia. Thông thường người ta khó có thể tạo ra sản phẩm mà không có năng lượng, và gia tăng sử dụng năng lượng thường dẫn đến gia tăng ô nhiễm. Trên thực tế, có ý kiến cho rằng lên án một quốc gia thải ra nhiều khí nhà kính mà không tính đến mức độ phát triển kinh tế của quốc gia đó là không đúng đắn. Nó giống như chê bai một quốc gia chỉ vì nó có nền kinh tế phát triển mức độ cao.

Một cách so sánh ô nhiễm giữa các quốc gia có ý nghĩa hơn là đo lượng khí thải trên 1 triệu USD GDP, như trong đồ thị (b). Theo cách này, Mỹ, Canada và Úc giờ đây là các quốc gia "xanh" nhưng Trung Quốc, Ấn Độ và Uzbekistan thì không. Điều gì có thể giải thích cho sự đảo ngược này, khi người ta tính đến cả GDP khi so sánh ô nhiễm? Câu trả lời: cả kinh tế học và hành vi của chính phủ.

Thứ nhất là vấn đề kinh tế. Các nước nghèo mới bắt đầu công nghiệp hóa như Trung Quốc và Uzbekistan thường có quan điểm rằng tiền có thể dùng vào việc khác hơn là giảm ô nhiễm! Theo góc nhìn của họ, các nước đó vẫn chưa đủ giàu để đáp ứng môi trường trong sạch như các nước phát triển, và việc áp đặt tiêu chuẩn môi trường của các nước giàu sẽ gây nguy hại tới tăng trưởng kinh tế của họ.

Thứ hai là hành vi của chính phủ, hay chính xác hơn là chính phủ có đủ phương tiện để kiểm soát ô nhiễm môi trường một cách hiệu quả hay không. Trung Quốc là ví dụ điển hình của vấn đề này. Chính phủ Trung Quốc thiếu cơ chế quản lý để có thể áp đặt các luật lệ về môi trường, thúc đẩy việc tiết kiệm năng lượng hay khuyến khích việc giảm ô nhiễm. Để tạo ra 1 USD GDP, Trung Quốc phải sử dụng năng lượng gấp ba mức trung bình của toàn cầu, cao hơn hẳn Indonesia, vốn cũng là một nước nghèo. Trung Quốc là ví dụ minh họa cho tầm quan trọng của can thiệp từ chính phủ để cải thiện phúc lợi của xã hội khi có tác động ngoại lai.



Giấy phép xả thải có thể sang nhượng

Giấy phép xả thải có thể sang nhượng (tradable emissions permits) là giấy phép xả thải các chất gây ô nhiễm có giới hạn,có thể được các bên gây ô nhiễm sang nhượng qua lại. Các công ty gây ô nhiễm thường có chi phí làm giảm ô nhiễm khác nhau - chẳng hạn như các nhà máy điện sử dụng công nghệ cũ tốn nhiều chi phí làm giảm ô nhiễm hơn các nhà máy với công nghệ mới. Các cơ quan quản lý bắt đầu áp dụng hệ thống này bằng cách cấp cho những bên gây ô nhiễm giấy phép xả thải dựa trên một số công thức nào đó - chẳng hạn như bằng 50% mức độ chất thải trong quá khứ của một công ty xác định. Các công ty có quyền mua bán các giấy phép đó với nhau. Hệ thống này sẽ sinh ra *thị trường* giấy phép xả thải. Bên gây ô nhiễm nào cho rằng giá trị của quyền được xả thải cao hơn – ví dụ như các bên sử dụng công nghệ cũ - sẽ mua giấy phép từ những bên đánh giá thấp quyền được xả thải, là các bên sử dụng công nghệ mới. Từ đó, bên gây ô nhiễm định giá một đơn vị khí thải cao hơn sẽ gây ô nhiễm nhiều hơn bên gây ô nhiễm định giá một đơn vị khí thải thấp hơn.

Cuối cùng, những bên nào có chi phí giảm ô nhiễm thấp nhất sẽ giảm ô nhiễm nhiều nhất, và bên nào có chi phí giảm ô nhiễm cao nhất sẽ giảm ô nhiễm ít nhất. Tác dụng tổng thể là bố trí việc giảm ô nhiễm một cách hiệu quả, tức là ít tốn kém nhất.

Giống như thuế phát thải, giấy phép xả thải có thể sang nhượng tạo động lực cho việc tính đến chi phí cận biên về mặt xã hội của ô nhiễm. Để thấy rõ vì sao, ta giả định rằng giá thị trường của giấy phép xả thải một đơn vị ô nhiễm là 200 USD. Bây giờ mọi bên gây ô nhiễm có động lực để hạn chế khí thải đến mức có lợi ích cận biên do một đơn vị ô nhiễm là 200 USD. Vì sao lại như vậy?

Nếu lợi ích cận biên do một đơn vị ô nhiễm lớn hơn 200 USD thì tăng thêm ô nhiễm sẽ ít tốn kém hơn giảm bớt ô nhiễm. Trong trường hợp đó, bên ô nhiễm sẽ mua một giấy phép và thải ra thêm một đơn vị ô nhiễm. Ngược lại, khi lợi ích cận biên do một đơn vị ô nhiễm nhỏ hơn 200 USD, thì bớt ô nhiễm sẽ ít tốn kém hơn là thêm ô nhiễm. Trong trường hợp này bên gây ô nhiễm sẽ muốn giảm ô nhiễm hơn là trả 200 USD cho giấy phép.

Từ ví dụ này ta có thể thấy rằng giấy phép xả thải dẫn đến kết quả giống như thuế phát thải, nếu giá của chúng bằng nhau: một bên gây ô nhiễm trả 200 USD để mua quyền thải ra một đơn vị ô nhiễm có động lực giống như bên gây ô nhiễm chịu thuế 200 USD cho một đơn vị ô nhiễm. Và điều này cũng đúng với các bên gây ô nhiễm nhận được nhiều giấy phép từ các cơ quan quản lý hơn mức dự kiến sử dụng: khi không thải ra một đơn vị ô nhiễm, bên gây ô nhiễm dư một giấy phép có thể bán với giá 200 USD. Nói cách khác, chi phí cơ hội của một đơn vị ô nhiễm cho công ty này là 200 USD, dù đơn vị đó có được sử dụng hay không.

Hãy nhớ lại rằng khi sử dụng thuế phát thải để đạt mức ô nhiễm tối ưu, vấn đề là tìm ra mức thuế đúng: nếu thuế quá thấp thì sẽ có quá nhiều ô nhiễm, còn nếu thuế quá cao thì sẽ có quá ít ô nhiễm (nói cách khác là có quá nhiều nguồn lực bị lãng phí cho việc giảm ô nhiễm). Một vấn đề tương tự với giấy phép xả thải là: tính đúng số lượng giấy phép được cấp, đây có thể coi như là một bài toán tương ứng với bài toán xác định mức thuế.

Vì rất khó xác định mức ô nhiễm tối ưu, các cơ quan quản lý thường gặp vấn đề như cấp quá nhiều giấy phép, dẫn đến việc giảm ô nhiễm không hiệu quả, hoặc cấp quá ít, khiến cho ô nhiễm bị giảm quá mức.

Trong trường hợp ô nhiễm do sulfur dioxide, ban đầu chính phủ Mỹ dựa vào các tiêu chuẩn môi trường, nhưng sau đó chuyển qua hệ thống giấy phép xả thải có thể sang nhượng. Hiện tại, hệ thống giấy phép xả thải có thể sang nhượng lớn nhất là của Liên minh châu Âu (EU) cho việc kiểm soát khí thải CO_2.

Giấy phép xả thải có thể sang nhượng: là giấy phép xả thải các chất gây ô nhiễm có giới hạn, có thể được các bên gây ô nhiễm sang nhượng qua lại.

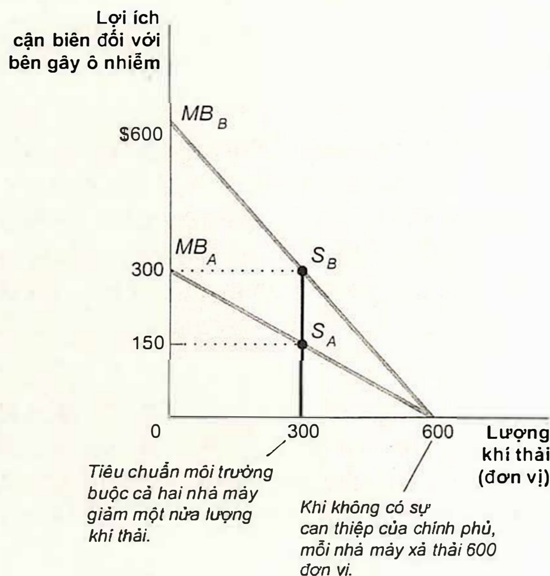
So sách các chính sách môi trường

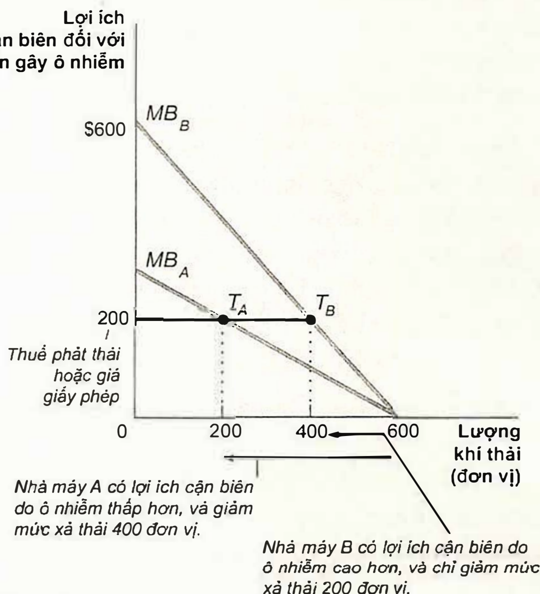
Hình 10-3 thể hiện một ngành công nghiệp giả định chỉ có hai nhà máy A và B. Chúng ta giả định rằng nhà máy A sử dụng công nghệ mới và có chi phí giảm ô nhiễm thấp hơn, còn nhà máy B sử dụng công nghệ cũ và có chi phí giảm ô nhiễm cao hơn. Từ sự khác biệt trên, đường lợi ích cận biên do ô nhiễm của nhà máy A, MB_A, nằm dưới đường lợi ích cận biên do ô nhiễm của nhà máy B, MB_B. Do nhà máy B tốn nhiều chi phí để giảm ô nhiễm hơn ở một lượng sản phẩm bất kỳ, một đơn vị ô nhiễm tăng thêm có giá trị đối với nhà máy B hơn là với nhà máy A.

Khi không có can thiệp của chính phủ, chúng ta biết rằng các bên sẽ thải ra ô nhiễm cho đến khi lợi ích xã hội cận biên do một đơn vị ô nhiễm bằng 0. Kết quả là khi không có can thiệp của chính phủ, mỗi nhà máy sẽ thải ra ô nhiễm cho đến khi lợi ích cận biên do ô nhiễm của nó bằng 0. Điều này tương ứng với lượng khí thải 600 đơn vị của mỗi nhà máy – là lượng khí thải mà tại đó MB_A và MB_B bằng 0. Cho nên, mặc dù nhà máy A và nhà máy B có chi phí giảm ô nhiễm khác nhau, cả hai đều sẽ chọn mức khí thải giống nhau.

Bây giờ giả sử các cơ quan quản lý quyết định cắt giảm tổng khí thải của ngành này đi một nửa, từ 1.200 xuống còn 600 đơn vị. Đồ thị (a) của Hình 10-3 thể hiện mục tiêu này có thể đạt được bằng tiêu chuẩn môi trường yêu cầu mỗi nhà máy phải cắt giảm một nửa khí thải, từ 600 xuống còn 300 đơn vị. Tiêu chuẩn có tác động giảm khí thải từ 1.200 xuống 600 như mong muốn, nhưng không hiệu quả.

HÌNH 10-3 So sách các chính sách về môi trường





Trong cả hai đồ thị, MB_A thể hiện lợi ích cận biên do ô nhiễm của nhà máy *A* và MB_B thể hiện lợi ích cận biên do ô nhiễm của nhà máy *B*.

Khi không có sự can thiệp của chính phủ, mỗi nhà máy sẽ xả thải 600 đơn vị. Tuy nhiên, chi phí giảm lượng phát thải của nhà máy *A* thấp hơn, như được minh họa bởi thực tế là MB_A nằm dưới MB_B.

Đồ thị (a) thể hiện kết quả của một tiêu chuẩn môi trường yêu cầu cả hai nhà máy phải cắt giảm một nửa lượng xả thải; điều này là không hiệu quả vì nó khiến cho lợi ích cận biên của ô nhiễm đối với nhà máy *B* cao hơn so với nhà máy *A*.

Đồ thị (b) thể hiện rằng thuế phát thải cũng như một hệ thống 'giấy phép xả thải có thể sang nhượng, đạt được cùng hiệu quả về ô nhiễm tổng thể. Khi phải chịu thuế phát thải 200USD một đơn vị hay giá thị trường của giấy phép cho một đơn vị là 200USD, mỗi nhà máy giảm ô nhiễm đến mức có lợi ích cận biên là 200USD.

Như đã thấy ở đồ thị (a), tiêu chuẩn môi trường khiến nhà máy A sản xuất ở điểm S_A, khi lợi ích cận biên do ô nhiễm là 150 USD, nhưng nhà máy B sản xuất ở điểm S_B, khi lợi ích cận biên do ô nhiễm cao gấp đôi, tức là 300 USD.

Sự khác biệt giữa lợi ích cận biên của hai nhà máy cho thấy: có thể đạt được cùng mức độ ô nhiễm với tổng chi phí thấp hơn, bằng cách cho phép nhà máy B thải ra nhiều hơn 300 đơn vị nhưng buộc nhà máy A giảm ô nhiễm. Trên thực tế, cách giảm ô nhiễm hiệu quả là bảo đảm trong phạm vi toàn ngành, lợi ích cận biên do ô nhiễm của các nhà máy là giống nhau. Khi các nhà máy định giá trị một đơn vị ô nhiễm bằng nhau thì không có cách nào để bố trí lại việc giảm ô nhiễm giữa các nhà máy, để đạt được mức độ ô nhiễm tối ưu với tổng chi phí thấp hơn.

Chúng ta có thể thấy ở đồ thị (b), thuế phát thải có thể giúp đạt được kết quả giống y hệt! Giả sử cả nhà máy A lẫn nhà máy B trả thuế phát thải 200 USD một đơn vị, khiến chi phí cận biên do một đơn vị ô nhiễm thêm vào của mỗi nhà máy là 200 USD thay vì 0. Kết quả là nhà máy A sản xuất ở điểm T_A và nhà máy B sản xuất ở điểm T_B. Do đó nhà máy A giảm ô nhiễm nhiều hơn khi sản xuất trong tiêu chuẩn môi trường không linh hoạt, giảm khí thải từ 600 xuống còn 200 đơn vị; còn nhà máy B giảm ít hơn, từ 600 xuống còn 400 đơn vị.

Cuối cùng, tổng ô nhiễm (600 đơn vị) vẫn giống như khi áp dụng tiêu chuẩn môi trường, nhưng tổng thặng dư lại cao hơn. Bởi vì việc giảm ô nhiễm đã được thực thi hiệu quả, phân phối đa phần việc giảm ô nhiễm cho nhà máy A, nơi có thể giảm ô nhiễm với chi phí thấp hơn. [Hãy nhớ rằng thặng dư sản xuất là phần diện tích nằm dưới đường cung và trên đường giá. Do đó tổng thặng dư sản xuất ở đồ thị (b) cao hơn ở đồ thị (a)].

Đồ thị (b) cũng minh họa lý do vì sao hệ thống 'giấy phép xả thải có thể sang nhượng' có thể phân phối ô nhiễm ở hai nhà máy một cách hiệu quả. Giả định rằng trên thị trường giấy phép, giá thị trường của một giấy phép là 200 USD và mỗi nhà máy có 300 giấy phép để khởi động hệ thống. Nhà máy B với chi phí giảm ô nhiễm cao hơn sẽ mua 100 giấy phép từ nhà máy A, đủ để cho phép nó thải ra 400 đơn vị. Tương ứng, nhà máy A với chi phí thấp hơn sẽ bán 100 giấy phép cho nhà máy B và chỉ thải ra 200 đơn vị. Khi giá thị trường của giấy phép bằng mức thuế phát thải tối ưu, cả hai hệ thống đều đạt cùng một kết quả.

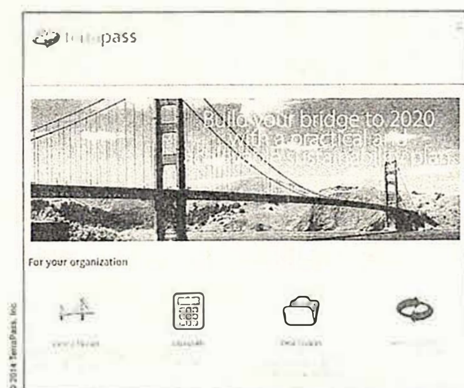
KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Giới hạn và sang nhượng

Các hệ thống *giấy phép xả thải có thể sang nhượng* đối với mưa acid ở Mỹ và khí nhà kính ở EU là các ví dụ của *hệ thống giới hạn và sang nhượng (cap & trade system):* chính phủ ra *giới hạn* (lượng khí thải gây ô nhiễm tối đa cho phép), cấp giấy phép xả thải có thể sang nhượng, và thực thi quy định hằng năm rằng bên gây ô nhiễm phải giữ số lượng giấy phép bằng lượng khí gây ô nhiễm thải ra. Mục tiêu là chỉnh giới hạn đủ thấp để tạo ra lợi ích về môi trường, đồng thời khuyến khích các bên gây ô nhiễm áp dụng công nghệ mới làm giảm chi phí giảm ô nhiễm.

Năm 1994, Mỹ bắt đầu áp dụng hệ thống *giới hạn và sang nhượng* đối với khí sulfur dioxide gây mưa acid, bằng cách cấp giấy phép cho các nhà máy điện dựa trên lượng than được sử dụng trong quá khứ. Nhờ có hệ thống này, lượng khí gây ô nhiễm ở Mỹ giảm hơn 40% từ năm 1990 đến năm 2008, và vào năm 2012 lượng mưa acid chỉ còn 70% so với năm 1980. Các nhà kinh tế học phân tích hệ thống giới hạn và sang nhượng chỉ ra thêm một lý do khác cho thành công của nó: nếu dùng chính sách ràng buộc không dựa trên thị trường thì sẽ tốn kém hơn nhiều, chính xác là hơn 80% nữa.



© 2014 TerraPass, Inc
Các công ty như TerraPass giúp các cá nhân và công ty kiểm soát khí thải carbon

Chương trình giới hạn và sang nhượng của EU, bắt đầu vào năm 2005 và áp dụng cho tất cả 28 quốc gia thành viên, là hệ thống sang nhượng bắt buộc liên quan đến khí nhà kính duy nhất trên thế giới. Các nước khác, như Úc hay New Zealand, đã thực hiện những chương trình ít toàn diện hơn. Trung Quốc, nước thải carbon nhiều nhất thế giới – đã sử dụng than gần bằng tổng lượng than của các nước còn lại trên thế giới – đang cân nhắc áp dụng hệ thống giới hạn và sang nhượng toàn quốc.

Tuy nhiên, hệ thống giới hạn và sang nhượng không phải là giải pháp triệt để cho vấn đề ô nhiễm của thế giới. Mặc dù nó phù hợp với ô nhiễm dàn trải về mặt địa lý như sulfur dioxide hay khí nhà kính, nhưng nó không có tác dụng đối với ô nhiễm cục bộ, như ô nhiễm nước ngầm. Hơn nữa cần phải giám sát việc tuân thủ một cách nghiêm ngặt để hệ thống có tác dụng. Cuối cùng, tổng lượng ô nhiễm giảm đi tùy thuộc vào mức giới hạn, và vấn đề hệ trọng này được minh họa rõ nét trong khó khăn của hệ thống giới hạn và sang nhượng của EU.

Các cơ quan quản lý của EU, dưới sức ép từ các ngành công nghiệp, cấp quá nhiều giấy phép khi hệ thống được tạo ra. Vào mùa xuân năm 2013, giá giấy phép cho một tấn khí nhà kính giảm xuống còn 2,75 euro (khoảng 3,70 USD), chưa bằng một phần mười mức giá mà các chuyên gia cho là cần thiết để khiến các công ty chuyển sang nhiên liệu sạch hơn như khí tự nhiên. Giá giấy phép quá rẻ, nên không thay đổi được động lực của các bên gây ô nhiễm, và không có gì ngạc nhiên khi lượng than được sử dụng ở châu Âu tăng vọt trong năm 2012. Các nhà làm luật châu Âu giật mình, bỏ phiếu vào mùa hè năm 2013 để giảm số lượng giấy phép được cấp trong các năm sau đó với hy vọng tăng giá giấy phép hiện tại. Có bằng chứng thể hiện việc giảm số lượng giấy phép làm thay đổi động lực của các bên gây ô nhiễm. Vào giữa năm 2014, mức độ ô nhiễm của EU được dự báo sẽ giảm 4,4% do giá giấy phép tăng hơn gấp đôi, đến mức 5,71 euro (khoảng 7,34 USD).

- Chính phủ thường hạn chế ô nhiễm bằng **các tiêu chuẩn môi trường**. Thông thường, các tiêu chuẩn đó không hiệu quả trong việc giảm ô nhiễm do chúng không linh hoạt.
- Các mục tiêu môi trường có thể đạt được một cách hiệu quả bằng hai cách: **thuế phát thải** và **giấy phép xả thải** có thể sang nhượng. Các phương pháp này hiệu quả vì chúng linh hoạt, phân bổ việc giảm ô nhiễm cho những ai có thể làm việc đó ít tốn kém hơn. Chúng cũng khuyến khích các bên gây ô nhiễm áp dụng công nghệ mới để giảm ô nhiễm.
- Thuế phát thải là một dạng **thuế Pigou**. Mức thuế Pigou tối ưu bằng chi phí xã hội cận biên do ô nhiễm tại điểm ô nhiễm tối ưu của xã hội.

KIỂM TRA KIẾN THỨC 10-2

1. Một số người phản đối 'giấy phép xả thải có thể sang nhượng', cho rằng các bên gây ô nhiễm hưởng lợi về tiền bạc từ việc góp phần làm ô nhiễm môi trường. Hãy phân tích ý kiến này.
2. Giải thích những điều sau đây:
   a. Vì sao thuế phát thải thấp hơn hay cao hơn chi phí cận biên của xã hội tại mức Q_{OPT} dẫn đến tổng thặng dư thấp hơn tổng thặng dư khi thuế phát thải ở mức tối ưu.
   b. Vì sao hệ thống giấy phép xả thải có thể sang nhượng với tổng mức ô nhiễm cho phép cao hơn hay thấp hơn Q_{OPT} dẫn đến tổng thặng dư thấp hơn tổng thặng dư khi số lượng giấy phép được cấp nằm ở mức tối ưu.

Đáp án ở cuối sách

Tác động ngoại lai tích cực

New Jersey là bang có mật độ dân số cao nhất nước Mỹ, nằm dọc hành lang đông bắc, khu vực được đô thị hóa gần như liên tục trải dài từ Washington, D.C., đến Boston. Tuy nhiên khi lái xe qua New Jersey, ta sẽ thấy được một chi tiết thú vị: hằng hà sa số mẫu đất nông nghiệp, trồng mọi thứ từ bắp, bí ngô đến cà chua New Jersey danh tiếng. Điều này không phải do tình cờ mà có: từ năm 1961, dân New Jersey đã bỏ phiếu cho một loạt biện pháp trợ cấp cho nông dân để bảo tồn đất nông nghiệp, thay vì bán đất cho các công ty phát triển bất động sản. Đến năm 2013, chương trình Green Acres, do chính quyền bang thực hiện, đã bảo tồn hơn 640.000 mẫu đất trống.

Vì sao người dân New Jersey lại bỏ phiếu cho việc tăng thuế của chính mình để trợ cấp cho việc bảo tồn đất nông nghiệp? Vì họ tin rằng đất nông nghiệp được bảo tồn trong một quốc gia đã được đô thị hóa cao sẽ mang lại tác động ngoại lai tích cực, chẳng hạn như vẻ đẹp thiên nhiên, được tiếp cận thực phẩm tươi sống, và bảo tồn chim hoang dã. Ngoài ra, việc bảo tồn làm giảm chi phí ngoại lai đi kèm với việc đô thị hóa, như đường sá, cấp nước, dịch vụ công cộng, cùng với một điều không thể tránh khỏi là ô nhiễm.

Trong phần này chúng ta sẽ nghiên cứu chủ đề *tác động ngoại lai tích cực*. Ở nhiều khía cạnh, chúng là hình ảnh tương phản với tác động ngoại lai tiêu cực. Nếu để thị trường tự do hoạt động, thị trường sẽ tạo ra quá ít hàng hóa (trong trường hợp này là đất nông nghiệp New Jersey được bảo tồn) mang lại lợi ích ngoại lai cho người khác. Nhưng toàn xã hội sẽ được hưởng lợi nhiều hơn khi có chính sách tăng nguồn cung của loại hàng hóa đó.

Đất nông nghiệp được bảo tồn: một lợi ích ngoại lai

Đất nông nghiệp được bảo tồn tạo ra cả lợi ích lẫn chi phí cho xã hội. Khi không có sự can thiệp của chính phủ, người nông dân muốn bán đất chịu toàn bộ chi phí bảo tồn, cụ thể là phần lợi nhuận bị bỏ qua nếu không bán cho công ty phát triển bất động sản. Nhưng lợi ích của đất nông nghiệp được bảo tồn không phải do người nông dân đó thụ hưởng, mà là những cư dân chung quanh, những người không có quyền ảnh hưởng đến việc người nông dân quyết định xử lý miếng đất đó như thế nào.

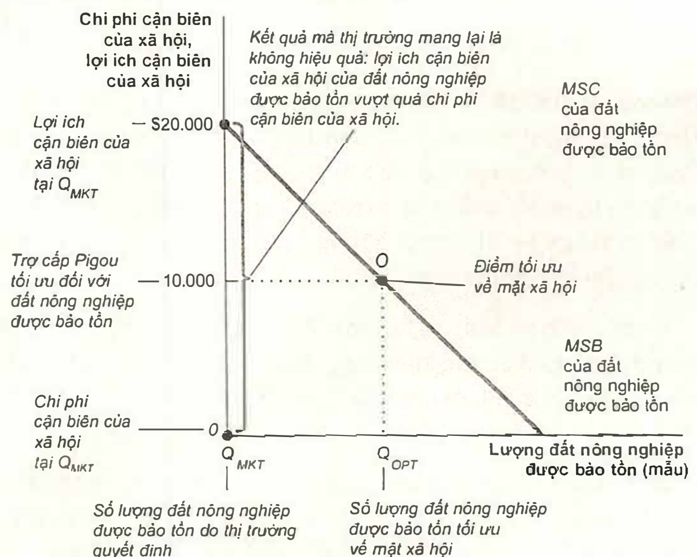
Hình 10-4 thể hiện vấn đề của xã hội. Chi phí cận biên của xã hội với đất nông nghiệp được bảo tồn, được minh họa bởi đường *MSC*, là chi phí xã hội phải chịu khi bảo tồn thêm một mẫu đất.

HÌNH **10-4** Vì sao nền kinh tế thị trường bảo tồn quá ít đất nông nghiệp

Khi không có sự can thiệp của chính phủ, số lượng đất nông nghiệp được bảo tồn sẽ là 0, nơi chi phí cận biên của xã hội do bảo tồn là 0.

Đây là số lượng thấp không hiệu quả: lợi ích cận biên của xã hội là 20.000 USD, nhưng chi phí cận biên của xã hội là 0.

Một khoản trợ cấp Pigou tối ưu 10.000USD có thể dịch chuyển thị trường đến mức bảo tồn tối ưu về mặt xã hội, Q_{OPT}, nơi mà giá trị của lợi ích cận biên của xã hội do bảo tồn bằng với chi phí cận biên của xã hội.



Trợ cấp Pigou là một khoản chi được thiết kế để khuyến khích các hoạt động tạo ra lợi ích ngoại lai.

Sự lan tỏa công nghệ là lợi ích ngoại lai do việc lan truyền kiến thức qua các cá nhân và công ty.

Đường này thể hiện cho lợi nhuận bị bó qua khi nông dân không bán đất cho công ty phát triển bất động sản. Đường này dốc lên vì khi có rất ít đất được bảo tồn và có nhiều đất để đô thị hóa, lợi nhuận từ việc bán đất cho công ty phát triển bất động sản là thấp. Nhưng khi diện tích đất được bảo tồn tăng lên và ít đất để đô thị hóa, số tiền công ty phát triển bất động sản sẵn sàng trả để mua đất, tức lợi nhuận bị bó qua, sẽ tăng theo.

Đường *MSB* tượng trưng cho lợi ích cận biên của xã hội do bảo tồn đất nông nghiệp. Đây là lợi ích được hưởng thêm của xã hội (trong trường hợp này là những người hàng xóm của người nông dân) khi có thêm một mẫu đất được bảo tồn. Đường này dốc xuống vì khi có thêm đất nông nghiệp được bảo tồn, lợi ích cho xã hội do bảo tồn thêm một mẫu đất giảm xuống.

Như ta thấy trong hình 10-4, điểm tối ưu về mặt xã hội, *O*, đạt được khi chi phí và lợi ích cận biên của xã hội bằng nhau - trong trường hợp này là 10.000 USD một mẫu. Tại điểm tối ưu về mặt xã hội, có Q_{OPT} mẫu đất nông nghiệp được bảo tồn.

Bản thân thị trường không thể cung cấp Q_{OPT} mẫu đất nông nghiệp được bảo tồn. Thay vào đó, kết quả của thị trường sẽ là không có mẫu đất nào được bảo tồn; mức độ bảo tồn đất nông nghiệp Q_{MKT} sẽ bằng 0. Lý do là vì nông dân sẽ xác định chi phí cận biên của xã hội đối với việc bảo tồn (tức lợi nhuận bị bó qua) là zero, và bán hết đất cho công ty phát triển bất động sản. Bởi vì nông dân phải chịu toàn bộ chi phí bảo tồn nhưng không được hưởng lợi ích nào, số lượng đất được bảo tồn sẽ thấp một cách không hiệu quả, đây chính là kết quả của thị trường!

Điều này rõ ràng là không hiệu quả vì khi số mẫu đất được bảo tồn là 0, lợi ích cận biên của xã hội do bảo tồn một mẫu đất nông nghiệp là 20.000 USD. Vậy làm thế nào có thể khiến nền kinh tế tạo ra Q_{OPT} mẫu đất nông nghiệp được bảo tồn, tức là mức tối ưu về mặt xã hội? Câu trả lời là **trợ cấp Pigou (Pigouvian subsidy)**: là một khoản chi được thiết kế để khuyến khích các hoạt động tạo ra lợi ích ngoại lai. Mức trợ cấp Pigou tối ưu, như ta thấy trong Hình 10-4, bằng với lợi ích cận biên của xã hội do bảo tồn đất nông nghiệp ở mức tối ưu về mặt xã hội, Q_{OPT} - tức 10.000 USD một mẫu.

Theo đó, thực sự thì cử tri New Jersey đang áp dụng một chính sách đúng đắn để gia tăng phúc lợi xã hội của họ - tự đánh thuế chính mình để trợ cấp cho việc bảo tồn đất nông nghiệp.

Tác động ngoại lai tích cực trong nền kinh tế ngày nay

Trong nền kinh tế Mỹ nói chung, nguồn lợi ích ngoại lai quan trọng nhất là việc tạo ra kiến thức. Trong các ngành công nghệ cao như chất bán dẫn, thiết kế phần mềm, công nghệ xanh, và kỹ thuật sinh học, sáng tạo của một công ty nhanh chóng được các đối thủ mô phỏng và cải tiến. Sự lan truyền kiến thức nói trên qua các cá nhân và công ty được gọi là **sự lan tỏa công nghệ (technology spillover).** Trong kinh tế ngày nay, các nguồn lan tỏa công nghệ lớn nhất là các trường đại học lớn và viện nghiên cứu.

Ở các nước có công nghệ tiên tiến như Mỹ, Nhật, Anh, Đức, Pháp và Israel, có một cuộc trao đổi nguồn nhân lực và sáng kiến đang tiếp diễn giữa các ngành tư nhân, trường đại học lớn và viện nghiên cứu, tất cả đều có quan hệ thân thiết với nhau. Tương tác sôi nổi diễn ra trong các *tổ hợp nghiên cứu* này kích thích tính sáng tạo và cạnh tranh, những bước tiến về lý thuyết, và ứng dụng thực hành.

Một trong những tổ hợp nghiên cứu nổi tiếng và thành công nhất là Tam giác Nghiên cứu ở North Carolina, bao gồm Đại học Duke và Đại học North Carolina, các trường đại học và bệnh viện khác, cùng với các công ty như IBM, Pfizer và Qualcomm. Cuối cùng, các lĩnh vực lan tỏa công nghệ này làm tăng năng suất của nền kinh tế và tiêu chuẩn sống.

Nhưng các tổ hợp nghiên cứu không phải tự nhiên mà có. Trừ một vài trường hợp có các công ty tài trợ dài hạn cho nghiên cứu cơ bản, các tổ hợp nghiên cứu phát triển quanh các trường đại học lớn. Cũng giống như việc bảo tồn đất nông nghiệp ở New Jersey, các trường đại học lớn và hoạt động nghiên cứu cũng được chính phủ trợ cấp. Trên thực tế, các nhà hoạch định chính sách của chính phủ các nước phát triển từ lâu đã hiểu rằng lợi ích ngoại lai do kiến thức, từ giáo dục cơ bản đến nghiên cứu công nghệ cao, là chìa khóa cho phát triển kinh tế sau này.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Lý luận kinh tế hoàn hảo của chương trình can thiệp cho trẻ nhỏ

ột trong những vấn đề phiền toái nhất của bất cứ xã hội nào là làm sao phá vỡ cái mà các nhà nghiên cứu gọi là "vòng lẩn quẩn đói nghèo": trẻ em lớn lên trong điều kiện kinh tế xã hội khó khăn sẽ có khả năng rơi vào nghèo đói cao hơn khi trưởng thành, ngay cả khi ta tính đến sự khác biệt về khả năng. Nhóm này có nguy cơ thất nghiệp hay không tìm được việc toàn thời gian, sa vào con đường phạm tội và gặp vấn đề sức khỏe mãn tính.

Can thiệp ở độ tuổi trẻ còn nhỏ (early childhood intervention) đã tạo ra hy vọng phá vỡ vòng lẩn quẩn đó. Một nghiên cứu của RAND Corporation cho thấy các chương trình tập trung vào giáo dục và y tế cho trẻ nhỏ tạo ra lợi thế về xã hội, trí tuệ và tài chính cho các thiếu niên vốn có nguy cơ bỏ học trung học phổ thông và sa vào con đường phạm tội. Các trẻ em thuộc các chương trình như *Head Start* ít nguy cơ có các hành vi tiêu cực nói trên, nhiều khả năng kiếm được việc làm và hưởng lương cao trong tương lai sau này.

Một nghiên cứu khác do Đại học Pittsburgh tiến hành, xem xét các chương trình can thiệp cho trẻ nhỏ dưới góc độ tài chính, phát hiện rằng cứ mỗi đô la chi ra cho các chương trình can thiệp cho trẻ nhỏ sẽ tạo ra các lợi ích từ 4 USD tới 7 USD, trong khi một nghiên cứu của RAND đưa ra con số đến 17 USD lợi ích cho mỗi đô la chi ra. Nghiên cứu của Pittsburgh cũng chỉ ra một chương trình mà những người tham gia, tới khi 20 tuổi, có thêm 26% khả năng tốt nghiệp trung học phổ thông, giảm bớt 35% nguy cơ bị kết án ở tòa án thiếu niên, và giảm bớt 40% nguy cơ ở lại lớp so với các cá nhân có điều kiện kinh tế xã hội tương đương mà không đi học mẫu giáo.

Lợi ích ngoại lai được nhìn nhận của các chương trình đó lớn đến mức Viện Brookings dự đoán rằng việc cung cấp giáo dục mầm non chất lượng cao cho mỗi trẻ em Mỹ sẽ dẫn đến tăng GDP (tổng sản phẩm quốc nội) đến gần 2%, tức tạo ra hơn 3 triệu việc làm.



fatihhoca/iStockphoto/Getty Images

Các chương trình can thiệp cho trẻ nhỏ, tập trung vào giáo dục và y tế, tạo ra nhiều lợi ích ngoại lai cho xã hội.

- Khi tồn tại tác động ngoại lai tích cực, hay lợi ích ngoại lai, một nền kinh tế thị trường được để cho hoạt động tự do bình thường sẽ tạo ra quá ít hàng hóa hoặc các hoạt động có lợi đó. Mức tối ưu về mặt xã hội của hàng hóa hay hoạt động đó có thể đạt được nhờ **trợ cấp Pigou ở mức tối ưu**.
- Ví dụ quan trọng nhất của tác động ngoại lai tích cực trong một nền kinh tế là việc tạo ra kiến thức thông qua **sự lan tỏa công nghệ**.

KIỂM TRA KIẾN THỨC 10-3

1. Trong năm 2013, Bộ Giáo dục Mỹ chi gần 36 tỷ USD để hỗ trợ sinh viên đại học. Hãy giải thích tại sao đây là chính sách tối ưu để khuyến khích việc tạo ra kiến thức.
2. Trong các trường hợp sau đây, hãy xác định chi phi hay lợi ích ngoại lai được tạo ra; **và chính sách thích hợp là gì**.
   a. Cây trồng ở khu vực đô thị cải thiện chất lượng không khí và giảm nhiệt độ mùa hè.
   b. Bồn cầu tiết kiệm nước làm giảm nhu cầu bơm nước từ sông và nước ngầm. Giá một gallon nước cho hộ gia đình gần như bằng 0.
   c. Màn hình máy vi tính cũ chứa nguyên liệu độc hại có thể gây ô nhiễm môi trường nếu không được xử lý đúng cách.

Đáp án ở cuối sách

Hàng hóa công

Câu chuyện mở đầu chương này là nói về *Dòng sông thối vĩ đại* năm 1858, một tác động ngoại lai tiêu cực do con người xả thải xuống sông Thames.

Một hàng hóa **có thể được loại trừ** khi nhà cung cấp hàng hóa đó có thể ngăn cản những người không chịu trả tiền tiêu thụ chúng.

Một hàng hóa mang tính **cạnh tranh trong tiêu dùng** nếu một đơn vị hàng hóa không thể được tiêu thụ bởi nhiều người cùng một lúc.

Một hàng hóa vừa có thể được loại trừ, vừa cạnh tranh trong tiêu dùng là **hàng hóa tư nhân**.

Khi một hàng hóa **không thể được loại trừ**, nhà cung cấp không thể ngăn cản những người không chịu trả tiền tiêu thụ chúng.

Hàng hóa **không mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng** nếu nhiều người có thể tiêu thụ cùng một đơn vị hàng hóa cùng một lúc.

Những nhà cải cách thời bấy giờ nói rằng những gì mà thành phố cần là một hệ thống cống rãnh mang nước thải ra khỏi dòng sông. Tuy nhiên, không một công ty tư nhân nào sẵn lòng xây dựng một hệ thống như vậy, và những người có tầm ảnh hưởng phản đối ý tưởng chính phủ phải có trách nhiệm xử lý vấn đề.

Như chúng ta đã thấy trong câu chuyện, Quốc hội chuẩn y một kế hoạch về một hệ thống cống rãnh rộng khắp và các trạm bơm, và kết quả là giải quyết triệt để được nạn dịch tả và sốt thương hàn trước đó! Sông Thames từ chỗ bẩn thỉu nhất đã trở thành dòng sông đô thị sạch nhất trên thế giới, và kỹ sư trưởng của hệ thống cống rãnh, ngài Joseph Bazalgette, được ca ngợi là "đã cứu được nhiều mạng người hơn bất kỳ quan chức nào khác vào thời Victoria". Ước tính vào thời đó, hệ thống cống rãnh của Bazalgette đã cộng thêm 20 năm tuổi thọ trung bình cho một người dân London.

Vậy đâu là sự khác biệt giữa việc lắp đặt một phòng tắm mới trong nhà và xây dựng một hệ thống cống rãnh đô thị? Đâu là sự khác biệt giữa trồng lúa mì và câu cá trên đại dương?

Đây không phải là những câu đố mẹo. Trong mỗi trường hợp, có một sự khác biệt cơ bản trong đặc điểm của những hàng hóa có liên quan. Các thiết bị phòng tắm và lúa mì có những đặc điểm cần thiết cho phép thị trường vận hành hiệu quả. Hệ thống cống rãnh công cộng và câu cá trên biển thì không.

Chúng ta hãy xem những đặc điểm cốt lõi này và xem tại sao chúng quan trọng.

Đặc điểm của hàng hóa

Như chúng ta sẽ thấy ngay sau đây, những hàng hóa như thiết bị phòng tắm hoặc lúa mì có hai đặc điểm quan trọng, để chúng được cung cấp hiệu quả bởi nền kinh tế thị trường.

- **Có thể được loại trừ (excludable)**: nhà cung cấp hàng hóa có thể ngăn cản những người không chịu trả tiền tiêu thụ chúng
- **Cạnh tranh trong tiêu dùng (rival in consumption)**: một đơn vị hàng hóa không thể được tiêu thụ bởi nhiều người cùng một lúc

Khi một hàng hóa có thể loại trừ và có cạnh tranh trong tiêu dùng, nó được gọi là **hàng hóa tư nhân (private good)**. Lúa mì là một ví dụ về hàng hóa tư nhân. Nó *có thể được loại trừ*: người nông dân có quyền bán cả một giạ lúa cho một người tiêu dùng thôi chứ không bị buộc phải cung cấp lúa mì cho tất cả mọi người trong vùng. Và nó mang tính *cạnh tranh trong tiêu dùng*: nếu tôi ăn bánh mì được nướng bằng lúa mì của một người nông dân thì không thể có ai khác tiêu thụ lượng lúa mì đó được nữa...

Nhưng không phải tất cả hàng hóa đều sở hữu hai đặc điểm này. Một vài hàng hóa **không thể được loại trừ (nonexcludable)** - nhà cung cấp không thể ngăn cản những người không chi trả tiền tiêu thụ hàng hóa. Chống hỏa hoạn là một ví dụ: một bộ phận cứu hỏa sẽ dập đám cháy trước khi nó lây lan, từ đó bảo vệ toàn thành phố, chứ không chỉ những người có quyên góp cho Hiệp hội Lính cứu hỏa. Một môi trường được cải thiện là một ví dụ khác: thành phố London không thể kết thúc Dòng sông thối vĩ đại chỉ vì một vài cư dân trong khi vẫn để sông Thames hôi hám cho những người khác!

Cũng không phải tất cả hàng hóa đều mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng. Hàng hóa **không mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng (nonrival in consumption)** nếu nhiều người có thể tiêu thụ cùng một đơn vị hàng hóa cùng một lúc. Chương trình truyền hình là hàng hóa không mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng: quyết định của bạn khi xem một chương trình nào đó không ngăn cản người khác cũng xem chương trình đó.

Vì hàng hóa có thể được loại trừ hoặc không thể được loại trừ, mang tính cạnh tranh hoặc không cạnh tranh trong tiêu dùng nên có 4 loại hàng hóa, được minh họa trong hình 10-5.

- *Hàng hóa tư nhân (private goods)* là hàng hóa có thể được loại trừ và mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng, chẳng hạn như lúa mì.
- *Hàng hóa công (public goods)* là hàng hóa không thể được loại trừ và không mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng, chẳng hạn như hệ thống cống rãnh.
- *Nguồn lực chung (common resources)* là hàng hóa không thể được loại trừ nhưng mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng, chẳng hạn như nước sạch trên dòng sông.
- *Hàng hóa khan hiếm nhân tạo (artificially scarce goods)* là hàng hóa có thể được loại trừ nhưng không cạnh tranh, chẳng hạn như các bộ phim theo yêu cầu trên DirecTV.

HÌNH 10-5 Bốn loại hàng hóa

	Cạnh tranh trong tiêu dùng	Không mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng
Có thể được loại trừ	Hàng hóa tư nhân: • Lúa mì • Thiết bị phòng tắm	Hàng hóa khan hiếm nhân tạo: • Phim theo yêu cầu • Phần mềm máy vi tính
Không thể được loại trừ	Nguồn lực chung: • Nước sạch • Đa dạng sinh học	Hàng hóa công: • Vệ sinh công cộng • Quốc phòng

Có bốn loại hàng hóa. Loại hàng hóa phụ thuộc vào việc:

(1) nó có thể được loại trừ hay không - tức là nhà sản xuất có thể ngăn người khác (người không trả tiền cho hàng hóa / dịch vụ đó) tiêu thụ nó hay không; và

(2) nó có cạnh tranh trong tiêu dùng hay không - tức một đơn vị hàng hóa đó có thể được nhiều người tiêu thụ cùng lúc hay không

Nhưng hàng hóa có tinh chất *không thể được loại trừ* gặp vấn **đề hưởng thụ miễn phí**: nhiều cá nhân không sẵn lóng chi trả cho việc tiêu thụ những hàng hóa này, thay vào đó họ chỉ hưởng thụ miễn phí những thứ do người khác chi trả.

Dĩ nhiên là có nhiều đặc điểm khác để phân biệt giữa các loại hàng hóa – hàng cần thiết hay hàng xa xỉ, hàng hóa thông thường hay hàng hóa thứ cấp ... Vậy tại sao chúng ta lại tập trung vào hai thuộc tính: có thể được loại trừ và cạnh tranh trong tiêu dùng?

Vì sao thị trường chỉ có thể cung cấp hiệu quả hàng hóa tư nhân?

Như chúng ta đã học, thị trường là phương tiện tốt nhất để xã hội phân phối hàng hóa và dịch vụ đến các thành viên của thị trường; có nghĩa là thị trường luôn rất hiệu quả, trừ các trường hợp về những vấn đề như quyền lực thị trường (*market power*, khi nói về độc quyền – ND), các tác động ngoại lai hoặc các trường hợp thất bại thị trường khác. Nhưng có điều kiện khác phải đáp ứng, bắt nguồn từ bản chất của chính bản thân hàng hóa: thị trường không thể cung cấp hàng hóa và dịch vụ một cách hiệu quả trừ khi đó là hàng hóa tư nhân – đó là loại hàng hóa có thể được loại trừ và mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng.

Để thấy tại sao đặc tính có thể được loại trừ (excludability) là quan trọng, giả sử rằng một nông dân chỉ có hai lựa chọn: hoặc không sản xuất lúa mì, hoặc cung cấp một giạ lúa mì cho mỗi cư dân trong vùng, dù người dân... có trả tiền hay không. Xem ra khó có khả năng người nông dân sẽ trồng lúa mì trong những điều kiện đó.

Tuy nhiên người điều hành một hệ thống thoát nước đô thị phải đối phó với vấn đề khá tương tự như người nông dân giả định của chúng ta. Hệ thống thoát nước giúp toàn bộ thành phố được sạch sẽ và khỏe mạnh hơn – nhưng lợi ích được đem lại cho tất cả cư dân của thành phố, dù họ có chi trả tiền cho hệ thống thoát nước hay không. Đó là lý do tại sao không một công ty tư nhân nào dám đi đầu trong kế hoạch chấm dứt Dòng sông thối vĩ đại ở London.

Điểm khái quát là nếu một hàng hóa là *không thể được loại trừ*, những người tiêu dùng ích kỷ sẽ không sẵn lòng chi trả cho những hàng hóa này. Họ sẽ hưởng thụ miễn phí trên những thứ do người khác chi trả. Do vậy xuất hiện **vấn đề hưởng thụ miễn phí (free-rider problem)**. Các ví dụ về vấn đề về hưởng thụ miễn phí rất quen thuộc trong cuộc sống hàng ngày. Một ví dụ

LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Chính xác là chi phí cận biên của cái gì?

Trong trường hợp hàng hóa không mang tinh cạnh tranh trong tiêu dùng, rất dễ nhầm lẫn giữa chi phí cận biên của việc sản xuất một đơn vị hàng hóa và chi phi cận biên của việc cho phép tiêu dùng một đơn vị hàng hóa. Ví dụ, DirecTV chịu chi phí cận biên để cung cấp một bộ phim cho những người đăng ký (subscriber) bằng với chi phí của nguồn lực sử dụng cho việc sản xuất và phát sóng bộ phim đó. Tuy nhiên, một khi bộ phim đã được phát sóng, việc cho thêm một gia đình xem bộ phim không tạo ra chi phí cận biên nào. Nói cách khác, không có nguồn lực tốn kém nào bị "sử dụng hết" khi có thêm một gia đình tiêu thụ một bộ phim đã được sản xuất và đang được phát sóng.

Tuy nhiên, vấn đề này không xảy ra khi một hàng hóa mang tinh cạnh tranh trong tiêu dùng. Trong trường hợp đó, nguồn lực được sử dụng để sản xuất một đơn vị hàng hóa đó bị "sử dụng hết" bởi một người tiêu thụ, và do đó nguồn lực không còn tồn tại để người khác tiêu thụ nữa. Cho nên khi một hàng hóa mang tinh cạnh tranh trong tiêu dùng, chi phí cận biên của xã hội do việc cho phép một cá nhân tiêu thụ một đơn vị hàng hóa bằng với chi phi nguồn lực sản xuất đơn vị đó - tức bằng chi phí cận biên cho việc sản xuất nó.

mà bạn có thể đã gặp là khi các sinh viên được yêu cầu làm việc nhóm. Thường có xu hướng một vài thành viên nhóm né tránh, chỉ hưởng thành quả công việc do những thành viên khác trong nhóm thực hiện. Những người né tránh đã *hưởng thụ miễn phí* trên nỗ lực của người khác.

Do vấn đề hưởng thụ miễn phí hay "xài đồ chùa", bản thân các lực lượng tư lợi không tạo ra mức sản xuất hiệu quả cho những hàng hóa có tính chất *không thể được loại trừ*. Mặc dù người tiêu dùng sẽ có lợi từ việc gia tăng sản xuất hàng hóa, không cá nhân nào sẵn lòng chi trả thêm; và vì thế không nhà sản xuất nào sẵn lòng cung cấp. Kết quả là những hàng hóa không thể được loại trừ được sản xuất ít một cách không hiệu quả trong nền kinh tế thị trường. Trên thực tế, khi gặp vấn đề hưởng thụ miễn phí, việc tư lợi không thể bảo đảm rằng sẽ có người chịu sản xuất hàng hóa đó, chứ đừng nói đến số lượng hiệu quả...

Hàng hóa có thể được loại trừ và không mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng, chẳng hạn như phim theo yêu cầu, phải chịu một hình thức không hiệu quả khác. Nếu hàng hóa vẫn có thể được loại trừ, thì người ta sẽ có khả năng kiếm được lợi nhuận bằng cách chỉ cung cấp chúng cho những ai chịu trả tiền. Vì thế, các nhà sản xuất sẵn sàng cung cấp hàng hóa có thể được loại trừ. Nhưng chi phí cận biên của việc cho thêm người xem là 0 bởi vì nó là hàng hóa không cạnh tranh trong tiêu dùng. Do vậy, mức giá hiệu quả đối với người tiêu dùng cũng là 0 – hay nói cách khác, các cá nhân nên xem phim đến khi lợi ích cận biên của họ bằng 0.

Nhưng nếu Direct TV tính phí người xem là 4 USD, người xem sẽ tiêu thụ hàng hóa chỉ đến khi lợi ích cận biên của họ là 4 USD. Khi người tiêu dùng phải chi trả mức giá lớn hơn 0 cho một hàng hóa không cạnh tranh trong tiêu dùng, thì giá mà họ phải trả lớn hơn chi phí cận biên cho phép họ tiêu thụ hàng hóa đó, tức là 0. Vì thế trong một nền kinh tế thị trường, hàng hóa không cạnh tranh trong tiêu dùng sẽ gánh chịu việc lượng tiêu dùng thấp một cách không hiệu quả.

Bây giờ chúng ta có thể thấy tại sao hàng hóa tư nhân là hàng hóa duy nhất được sản xuất và tiêu thụ hiệu quả trong một thị trường cạnh tranh. (Có nghĩa là hàng hóa tư nhân sẽ được sản xuất và tiêu thụ hiệu quả trong một thị trường không có quyền lực thị trường, tác động ngoại lai hoặc các trường hợp thất bại thị trường khác). Vì hàng hóa tư nhân có thể được loại trừ, các nhà sản xuất có thể tính phí cho chúng và do vậy họ có động lực để sản xuất. Vì chúng cũng là hàng hóa mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng, nên việc người tiêu dùng chi trả một mức giá dương – là mức giá bằng chi phí cận biên của việc sản xuất – là hiệu quả. Nếu thiếu một hoặc cả hai đặc điểm này, nền kinh tế thị trường không có hiệu quả trong sản xuất và tiêu thụ hàng hóa.

May mắn cho hệ thống thị trường là đa số các hàng hóa là hàng hóa tư nhân. Thực phẩm, quần áo, chỗ ở và hầu hết các thứ cần thiết trong cuộc sống chúng ta đều có thể được loại trừ và mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng, vì thế các thị trường có thể cung cấp cho chúng ta hầu hết mọi thứ. Tuy nhiên, vẫn có các hàng hóa quan trọng không đáp ứng được các tiêu chuẩn này – và trong đa số các trường hợp đó, chính phủ phải can thiệp.

Cung cấp hàng hóa công

Hàng hóa công (public good) trái ngược hoàn toàn với hàng hóa tư nhân: đó là loại hàng hóa không thể được loại trừ và không cạnh tranh trong tiêu dùng. Hệ thống cống rãnh công cộng là một ví dụ về hàng hóa công: bạn không thể giữ cho dòng sông sạch sẽ mà không phải làm sạch nó cho mọi người sống gần bờ sông, và việc mình được bảo vệ khỏi dòng sông thối không gây thiệt hại cho hàng xóm.

Sau đây là vài ví dụ khác về hàng hóa công:

- *Phòng chống bệnh tật*. Khi các bác sĩ hành động để ngăn chặn sự bùng phát dịch bệnh trước khi nó lan rộng, họ bảo vệ mọi người trên khắp thế giới.
- *Quốc phòng*. Một quân đội hùng mạnh bảo vệ tất cả cư dân.
- *Nghiên cứu khoa học*. Nhiều kiến thức hơn sẽ mang lại lợi ích cho mọi người.

Hàng hóa công là hàng hóa không thể được loại trừ và không cạnh tranh trong tiêu dùng

Vì những hàng hóa này không thể được loại trừ, chúng phải chịu vấn đề hưởng thụ miễn phí, vì thế không công ty tư nhân nào sẵn sàng sản xuất chúng. Và vì chúng là hàng hóa không cạnh tranh trong tiêu dùng, việc tính phí cho người tiêu dùng sẽ không hiệu quả. Kết quả là xã hội phải tìm ra các phương pháp phi thị trường cho việc cung cấp những hàng hóa này.

Hàng hóa công được cung cấp thông qua một số phương thức. Chính phủ không nhất thiết luôn phải tham gia – trong nhiều trường hợp một giải pháp phi chính phủ được dùng để giải quyết vấn đề hưởng thụ miễn phí. Nhưng các giải pháp này thường không hoàn hảo, bằng cách này hay cách khác.

Một vài loại hàng hóa công được cung cấp thông qua các đóng góp tình nguyện. Ví dụ việc đóng góp tư nhân hỗ trợ một lượng lớn nghiên cứu khoa học. Nhưng đóng góp tư nhân không đủ để tài trợ các dự án lớn, mang tầm quan trọng đối với xã hội như nghiên cứu y khoa cơ bản.

Một số hàng hóa công được tự cung cấp bởi các cá nhân hoặc công ty vì những người sản xuất chúng có thể kiếm tiền một cách gián tiếp. Một ví dụ kinh điển cho loại này là truyền hình, được hỗ trợ hoàn toàn từ quảng cáo ở Mỹ. Mặt trái của việc tài trợ gián tiếp như vậy là làm biến dạng bản chất và số lượng hàng hóa công được cung cấp cũng như áp đặt thêm chi phí cho người tiêu dùng. Các đài truyền hình chiếu những chương trình tạo ra doanh thu quảng cáo cao nhất (tức là các chương trình phù hợp nhất cho việc bán các loại thuốc kê toa, chiến lược giảm cân, thuốc kháng histamines và những thứ tương tự cho những người dân mua chúng) chứ không phải là các chương trình mọi người muốn xem nhất. Ngoài ra, người xem còn phải chịu đựng nhiều quảng cáo.

Một số hàng hóa vốn dĩ có thể là hàng hóa công có thể chuyển đổi thành hàng hóa có thể được loại trừ, và vì thế người tiêu dùng chỉ được sử dụng nếu trả phí (ví dụ như xem truyền hình trả tiền). Ở Anh, mỗi hộ gia đình có TV đều phải trả phí hằng năm để xem hầu hết các chương trình truyền hình (145,50 bảng, hoặc khoảng 245 USD vào năm 2015), việc xem truyền hình bị biến thành có thể được loại trừ một cách nhân tạo bằng cách sử dụng các "xe dò TV" chạy trên đường để phát hiện những nhà không mua giấy phép và phạt họ. Tuy nhiên, như đã nói từ trước, khi các nhà cung cấp tính phí cao hơn 0 cho một hàng hóa có tính không cạnh tranh trong tiêu dùng thì người tiêu dùng sẽ tiêu thụ hàng hóa một số lượng thấp một cách không hiệu quả.

Trong những cộng đồng nhỏ, sự khuyến khích hoặc sức ép xã hội cao có thể khiến người dân đóng góp tiền hoặc thời gian để cung cấp hàng hóa công hiệu quả. Những cơ quan cứu hỏa tình nguyện, phụ thuộc vào việc chữa cháy tình nguyện của lính cứu hỏa và đóng góp từ cư dân địa phương là một ví dụ điển hình cho vấn đề này. Nhưng khi các cộng đồng phát triển lớn hơn và ẩn danh nhiều hơn, sức ép xã hội trở nên khó áp đặt hơn, khiến các thành phố lớn hơn đánh thuế cư dân để trả lương cho lính cứu hỏa.

Như đã thấy ở ví dụ trên đây, khi các giải pháp khác thất bại, chính phủ phải cung cấp hàng hóa công. Thật vậy, các loại hàng hóa công quan trọng nhất như quốc phòng, hệ thống pháp lý, kiểm soát dịch bệnh, cứu hỏa, v.v... được chính phủ cung cấp và được chi trả bằng tiền thuế. Lý thuyết kinh tế cho chúng ta biết rằng cung cấp hàng hóa công là một trong những vai trò cốt yếu của chính phủ.

Nên cung cấp bao nhiêu hàng hóa công?

Trong một số trường hợp, việc cung cấp hàng hóa công là một quyết định "có hoặc không": London sẽ có một hệ thống cống rãnh, hoặc không có, chỉ vậy thôi! Nhưng trong đa số các trường hợp, chính phủ không chỉ quyết định rằng có nên cung cấp hàng hóa công hay không mà còn là cung cấp *bao nhiêu*. Ví dụ làm sạch đường phố là một loại hàng hóa công – nhưng làm sạch thường xuyên đến mức độ nào? Một tháng một lần? Một tháng 2 lần? Hay hai ngày một lần?

Hãy tưởng tượng một thành phố chỉ có hai dân cư, Ted và Alice. Giả sử rằng hàng hóa công là làm sạch đường phố và rằng Ted và Alice thông báo với chính phủ một cách trung thực về việc họ định giá một đơn vị hàng hóa công là bao nhiêu (một đơn vị ở đây là việc làm sạch đường phố mỗi tháng). Cụ thể là mỗi người thông báo cho chính phủ về *mức giá sẵn lòng chi trả của họ cho một đơn vị hàng hóa công nữa*, được cung cấp thêm – một số tiền tương ứng với *lợi ích cận biên của cá nhân* đó, từ một đơn vị hàng hóa cộng thêm.

Sử dụng thông tin này cộng với thông tin về chi phí cung cấp hàng hóa, chính phủ có thể sử dụng phân tích cận biên để tìm ra mức độ hiệu quả của việc cung cấp hàng hóa công: đó là mức độ mà tại đó *lợi ích cận biên của xã hội* từ hàng hóa công bằng với chi phí cận biên để sản xuất ra nó. Trước đó chúng tôi đã giải thích rằng lợi ích cận biên của xã hội từ một hàng hóa là lợi ích toàn xã hội được hưởng từ việc tiêu thụ thêm một đơn vị hàng hóa.


Telekhovsky/Shutterstock

Tất cả chúng ta đều được hưởng lợi khi có người lau dọn vệ sinh.

Nhưng lợi ích cận biên của xã hội từ một đơn vị hàng hóa công tăng thêm là gì – một đơn vị tạo ra tiện ích cho tất cả chứ không phải chỉ một người tiêu dùng, bởi vì hàng hóa đó là không thể được loại trừ và không có tính cạnh tranh trong tiêu dùng? Câu hỏi này dẫn dắt chúng ta đến một nguyên tắc quan trọng: *Trong trường hợp đặc biệt của hàng hóa công, lợi ích cận biên của xã hội từ một đơn vị hàng hóa bằng tổng các lợi ích cận biên riêng lẻ của tất cả người tiêu dùng đơn vị hàng hóa đó.* Hoặc nhìn từ một góc độ hơi khác, nếu một người tiêu dùng bị buộc phải chi trả cho một đơn vị trước khi tiêu thụ nó (hàng hóa trở thành *có thể được loại trừ*), thì lợi ích cận biên của xã hội từ một đơn vị hàng hóa bằng với tổng mức giá sẵn lòng chi trả cho đơn vị hàng hóa đó của mỗi người tiêu dùng. Sử dụng nguyên tắc này, lợi ích cận biên của xã hội từ việc làm sạch đường phố thêm một lần mỗi tháng sẽ bằng với lợi ích cận biên cá nhân của Ted từ lần thêm vào đó *cộng với* lợi ích cận biên cá nhân của Alice.

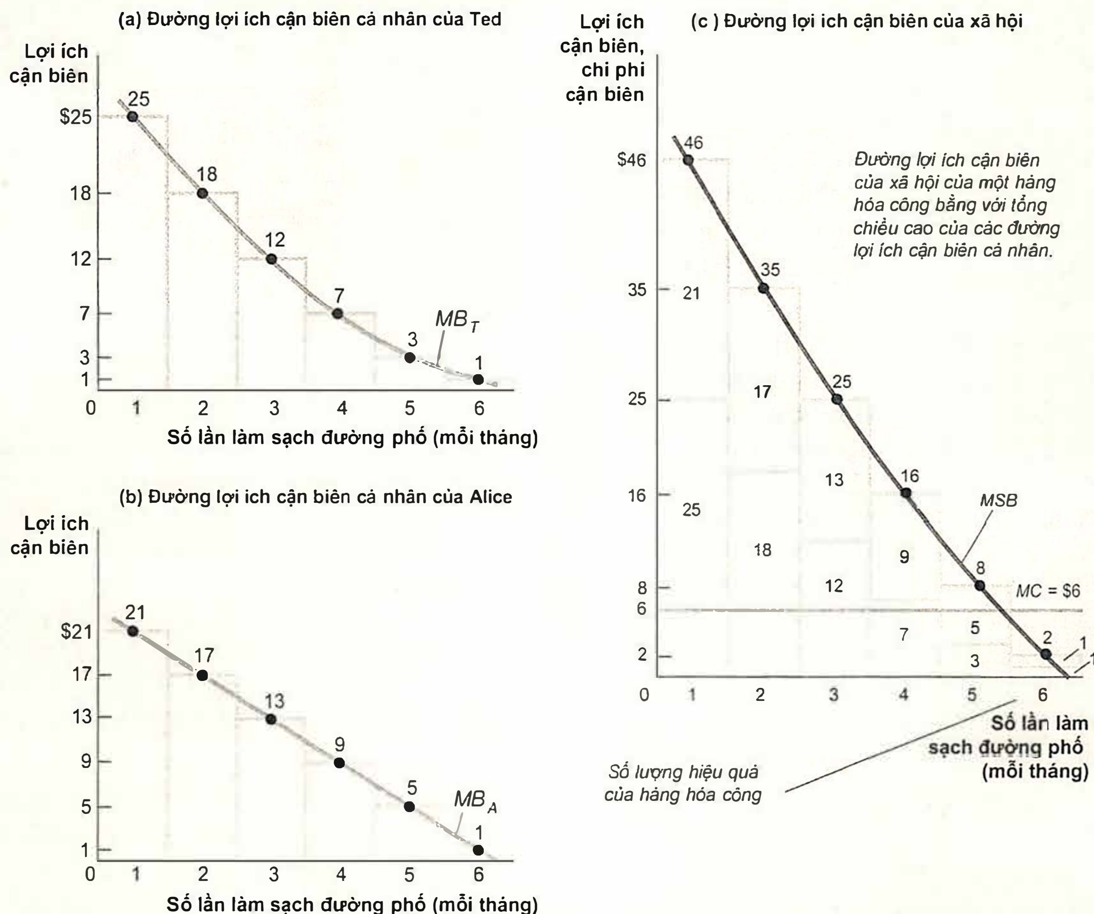
Vì sao lại như vậy? Vì hàng hóa công không mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng - lợi ích mà Ted có được từ con đường sạch hơn không làm giảm lợi ích của Alice từ con đường sạch đó và ngược lại. Vì mọi người có thể tiêu thụ đồng thời cùng một đơn vị hàng hóa công, nên lợi ích cận biên của xã hội từ một đơn vị thêm vào của hàng hóa đó là *tổng* lợi ích cận biên của xã hội cho tất cả những người tận hưởng hàng hóa công. Và số lượng hiệu quả của một hàng hóa công là số lượng mà tại đó lợi ích cận biên của xã hội bằng với chi phí cận biên của việc cung cấp nó.

Hình 10-6 minh họa việc cung cấp hiệu quả của một hàng hóa công, thể hiện ba đường lợi ích cận biên. Đồ thị (a) thể hiện đường lợi ích cận biên cá nhân của Ted từ việc làm sạch đường phố, MB_T: anh ta sẵn sàng chi trả 25 USD cho thành phố để làm sạch đường phố một tháng một lần, thêm 18 USD cho lần thứ hai, v.v... Đồ thị (b) thể hiện đường lợi ích cận biên cá nhân của Alice từ việc làm sạch đường phố, MB_A. Đồ thị (c) thể hiện đường lợi ích cận biên của xã hội từ việc làm sạch đường phố, *MSB*: là tổng chiều dọc của đường lợi ích cận biên cá nhân của Ted và Alice, MB_T và MB_A.

Để tối đa hóa phúc lợi của xã hội, chính phủ nên làm sạch đường phố đến mức độ mà tại đó lợi ích cận biên của xã hội có được từ việc tăng thêm một lần làm sạch đường phố nữa sẽ không còn lớn hơn chi phí cận biên. Giả sử rằng chi phí cận biên của việc làm sạch đường phố là 6 USD/lần. Lúc đó thành phố sẽ làm sạch đường phố 5 lần một tháng, vì lợi ích cận biên của xã hội khi tăng từ 4 lên 5 lần là 8 USD nhưng khi tăng từ 5 lên 6 lần thì lợi ích cận biên của xã hội chỉ là 2 USD.

Hình 10-6 có thể củng cố hiểu biết của chúng ta về lý do tại sao chúng ta không thể dựa vào động cơ tư lợi để cung cấp một số lượng hàng hóa công hiệu quả. Giả sử rằng thành phố thực hiện làm sạch đường phố ít hơn số lượng hiệu quả một lần và yêu cầu Ted hoặc Alice chi trả cho lần làm sạch đó. Sẽ không có ai sẵn lòng chi trả. Ted chỉ được hưởng tiện ích tương đương 3 USD từ một lần làm sạch đường phố, nên anh ta không sẵn lòng trả 6 USD chi phí cận biên cho một lần làm sạch nữa. Alice sẽ được hưởng tiện ích tương đương 5 USD – vì thế cô ấy cũng không sẵn lòng chi trả.

HÌNH 10-6 **Hàng hóa công**



Đồ thị (a) thể hiện đường lợi ích cận biên cá nhân của Ted đối với việc làm sạch đường phố mỗi tháng, MB_T và đồ thị (b) thể hiện đường lợi ích cận biên cá nhân của Alice, MB_A. Đồ thị (c) thể hiện lợi ích cận biên của xã hội đối với hàng hóa công, bằng tổng lợi ích cận biên cá nhân của tất cả người tiêu dùng (trong trường hợp này là Ted và Alice). Đường lợi ích cận biên của xã hội, *MSB*, là tổng chiều dọc của các đường lợi ích cận biên cá nhân MB_T và MB_A. Với chi phí cận biên không đổi là 6 USD, thì nên có 5 lần làm sạch đường phố mỗi tháng, vì lợi ích xã hội cận biên khi khi tăng số lần làm sạch đường phố từ 4 lần lên 5 lần là 8 USD (3 USD cho Ted cộng với 5 USD cho Alice), nhưng lợi ích xã hội cận biên từ 5 lên 6 lần làm sạch chỉ là 2 USD.

Điểm cần nhấn mạnh ở đây là lợi ích cận biên của xã hội từ một đơn vị tăng thêm của hàng hóa công luôn luôn lớn hơn lợi ích cận biên của bất một cá nhân nào. Đó là lý do tại sao không cá nhân nào sẵn lòng chi trả cho số lượng hiệu quả của hàng hóa.

Bạn có thấy quen thuộc với mô tả này về vấn đề hàng hóa công hay không, trong đó lợi ích cận biên của xã hội của một đơn vị hàng hóa tăng thêm lớn hơn mọi lợi ích cận biên cá nhân bất kỳ? Có đấy: chúng ta đã gặp một tình huống tương tự trong thảo luận về các *tác động ngoại lai tích cực*. Nhớ lại rằng trong trường hợp tác động ngoại lai tích cực, lợi ích cận biên của xã hội cho tất cả người tiêu dùng một đơn vị hàng hóa tăng thêm lớn hơn mức giá mà nhà sản xuất nhận được cho đơn vị đó. Kết quả là thị trường sẽ sản xuất ra quá ít hàng hóa đó.

Với hàng hóa công, lợi ích cận biên cá nhân của một người tiêu dùng có vai trò giống như giá cả nhận được bởi nhà sản xuất trong trường hợp tác động ngoại lai tích cực: cả hai trường hợp không tạo ra đủ động lực để cung cấp số lượng hàng hóa hiệu quả.

Vấn đề cung cấp hàng hóa công rất giống với vấn đề xử lý các tác động ngoại lai tích cực; trong cả hai trường hợp đều dẫn đến thất bại thị trường và cần sự can thiệp của chính phủ. Một lý do cơ bản cho sự tồn tại của chính phủ là cung cấp một cách thức để các công dân đánh thuế chính họ để cung cấp hàng hóa công – đặc biệt là hàng hóa công thiết yếu như quốc phòng.

Phân tích chi phí - lợi ích là việc đánh giá và so sánh giữa chi phí xã hội và lợi ích xã hội của việc cung cấp một hàng hóa công.

Tất nhiên, nếu xã hội thực sự chỉ bao gồm hai cá nhân, có lẽ họ sẽ đạt được thỏa thuận cung cấp hàng hóa. Nhưng chúng ta hãy tưởng tượng một thành phố với một triệu dân, mỗi người đều có lợi ích cận biên cá nhân từ việc cung cấp hàng hóa chỉ chiếm một phần rất nhỏ của lợi ích cận biên của xã hội. Việc người dân đạt một thỏa thuận tình nguyện để chi trả cho mức độ làm sạch đường phố hiệu quả là bất khả thi - khả năng hưởng thụ miễn phí tiềm tàng khiến cho việc đạt và thực thi một thỏa thuận giữa nhiều người như vậy rất khó khăn. Nhưng họ có thể và sẽ bỏ phiếu cho việc đánh thuế chính họ để chi trả cho cơ quan vệ sinh thành phố.

Phân tích chi phí - lợi ích

Trong thực tế, các chính phủ quyết định cung cấp bao nhiêu hàng hóa công như thế nào? Đôi khi các nhà làm chính sách chỉ ước đoán – hoặc làm bất cứ điều gì họ nghĩ sẽ giúp họ tái đắc cử. Tuy nhiên, các chính phủ có trách nhiệm cố gắng đánh giá và so sánh cả lợi ích của xã hội và chi phí của xã hội từ việc cung cấp một hàng hóa công, một quá trình gọi là **phân tích chi phí - lợi ích (cost-benefit analysis)**.

Việc ước tính chi phí cung cấp một hàng hóa công rất đơn giản, nhưng ước tính lợi ích thì khó khăn hơn. Thực ra đây là vấn đề rất khó khăn.

Bạn có thể tự hỏi tại sao chính phủ không thể tìm ra lợi ích cận biên của xã hội từ một hàng hóa công bằng cách hỏi người dân về mức giá sẵn lòng chi trả cho hàng hóa đó (lợi ích cận biên cá nhân của họ). Nhưng thật ra để nhận được một câu trả lời trung thực là rất khó.

Đây không phải là một vấn đề đối với hàng hóa tư nhân: chúng ta có thể xác định một cá nhân sẵn lòng chi trả bao nhiêu cho một đơn vị hàng hóa tư nhân cộng thêm bằng cách nhìn vào lựa chọn thực sự của người đó. Nhưng vì người ta không thực sự chi trả cho hàng hóa công, nên câu hỏi về mức giá sẵn lòng chi trả luôn luôn mang tính giả thuyết.

Tệ hơn, đây là một câu hỏi mà người ta có động lực... không trả lời trung thực. Về bản chất, con người đều muốn có nhiều hơn. Vì họ không thể bị buộc chi trả cho bất cứ số lượng hàng hóa công nào mà họ đã sử dụng, con người có xu hướng phóng đại cảm nghĩ thật của họ khi được hỏi họ muốn bao nhiêu hàng hóa công. Ví dụ nếu việc làm sạch đường phố được lên kế hoạch theo mong ước của chỉ những người chủ nhà, thì các con đường sẽ được làm sạch... mỗi ngày – một mức độ cung cấp không hiệu quả.

Vì thế chính phủ phải biết rõ rằng họ không thể đơn giản chỉ dựa vào phát biểu của công chúng khi quyết định cung cấp bao nhiêu hàng hóa công – nếu làm như vậy thì nhiều khả năng là sẽ cung cấp quá nhiều hàng hóa công. Ngược lại, dựa vào việc công chúng chỉ định bao nhiêu hàng hóa công họ muốn, thông qua bỏ phiếu, cũng có nhiều vấn đề – và có khả năng dẫn đến việc cung cấp quá ít hàng hóa công.

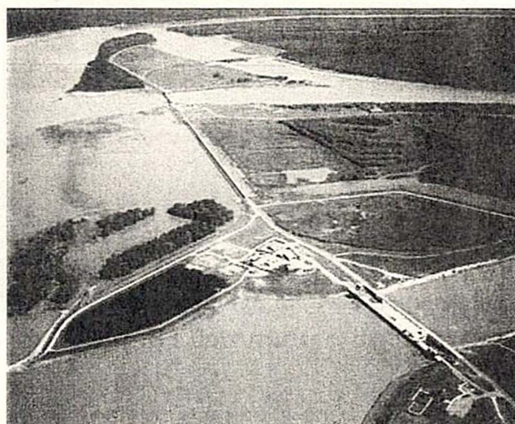
KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Dòng sông cũ nhân tạo

ông lững lờ trôi, và lâu lâu nó lại quyết định trôi theo hướng khác. Thực tế là cứ khoảng vài trăm năm, dòng sông Mississippi lại thay đổi dòng chảy. Trầm tích xuôi theo dòng sông từng bước chặn đường ra biển của con sông, và rồi dòng sông gây lở bờ và mở ra một dòng chảy mới. Sau nhiều thiên niên kỷ, cửa sông Mississippi di chuyển qua lại dọc theo một hình cung rộng khoảng 200 dặm.

Vậy khi nào sông Mississippi đổi hướng lần nữa? Khoảng 45 năm trước.



Jim Wark/Air Photo

Cấu trúc kiểm soát dòng sông cũ giúp giữ con sông Mississippi ở tình trạng ban đầu.

Dòng sông Mississippi hiện nay chảy ra biển qua New Orleans; nhưng vào năm 1950 rõ ràng là dòng sông đã chuẩn bị dịch chuyển dòng chảy, tạo ra một con đường mới ra biển. Nếu lực lượng Công binh Lục quân (Army Corps of Engineers) không can thiệp, thì sự dịch chuyển có lẽ đã xảy ra vào năm 1970.

Một sự chuyển dòng của sông Mississippi sẽ hủy hoại nghiêm trọng nền kinh tế Louisiana. Một khu công nghiệp lớn sẽ mất đi con đường nối ra biển, và phần lớn nguồn cung nước sẽ bị nhiễm mặn. Vì thế Công binh Lục quân đã giữ cho dòng sông Mississippi ở đúng vị trí với một tổ hợp phức tạp các đập nước, tường và cổng được gọi là Cấu trúc kiểm soát dòng sông cũ (Old River Control Structure). Có những lúc khối lượng nước được xả ra bởi cấu trúc kiểm soát này gấp 5 lần dòng chảy của thác Niagara!

Cấu trúc kiểm soát dòng sông cũ trong ví dụ trên đây là một ví dụ ấn tượng về hàng hóa công. Không một cá nhân nào có động lực để xây dựng nó, tuy nhiên nó bảo vệ hàng tỷ đô la giá trị tài sản tư nhân. Lịch sử của Công binh Lục quân, đơn vị thực hiện các dự án kiểm soát nguồn nước ở khắp nước Mỹ, minh họa một vấn đề dai dẳng liên quan đến việc cung cấp hàng hóa công của chính phủ: ai cũng muốn một dự án đem lại lợi ích cho tài sản của mình... nếu những người khác trả tiền cho nó. Vì thế những người hưởng lợi từ dự án của Công binh đều có xu hướng chung là phóng đại lợi ích của họ. Và Công binh chịu tai tiếng từ việc phải thực hiện các dự án đắt tiền đến mức không thể biện minh được bởi bất kỳ phân tích chi phí – lợi ích hợp lý nào.

Ngược lại với vấn đề tài trợ quá mức các dự án công là việc thiếu hụt kinh phí kinh niên. Một minh họa bi thảm cho vấn đề này là sự tàn phá của cơn bão Katrina ở New Orleans vào năm 2005.

Mặc dù ai cũng hiểu rõ từ thời điểm khai sinh thành phố rằng New Orleans có nguy cơ bị lũ lụt nghiêm trọng vì nó nằm dưới mực nước biển, việc cải thiện hệ thống đê điều và bơm nước cốt yếu để bảo vệ thành phố lại ít được quan tâm. Hơn 50 năm thiếu hụt tài trợ cho việc xây dựng và duy trì cùng với giám sát lỏng lẻo đã để lại một hệ thống yếu kém và không có khả năng đối phó với sự tấn công dữ dội của cơn bão Katrina. Thảm họa trở nên nghiêm trọng hơn do thất bại của chính quyền bang và địa phương trong việc triển khai một kế hoạch di tản do bão. Cuối cùng, do hàng hóa công này bị bỏ bê mà 1.464 người ở trong và xung quanh New Orleans thiệt mạng; và thành phố phải chịu thiệt hại kinh tế lên đến hàng tỷ đô la.

KIỂM TRA KIẾN THỨC 10-4

1. Phân loại mỗi hàng hóa sau đây, dựa theo việc chúng có thể được loại trừ hay không và có mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng hay không. Mỗi hàng hóa thuộc loại nào?
   a. Không gian công cộng, như công viên.
   b. Món burrito phô mai
   c. Thông tin từ trang web được bảo vệ bằng mật khẩu
   d. Thông tin thông bào đại chúng về đường đi của cơn bão đang đến
2. Thị trấn Centreville có dân số là 16 người, chia thành hai loại dân cư: người thích ở nhà và người thích tiệc tùng. Sử dụng bảng đính kèm, thị trấn phải quyết định chi tiêu bao nhiêu vào bữa tiệc mừng năm mới. Không cư dân nào muốn trực tiếp gánh chịu chi phi cho buổi tiệc.

Tiền chi tiêu cho tiệc tùng USD	Lợi ich cận biên cá nhân của mỗi USD chi thêm cho tiệc tùng: Người thich ở nhà	Người thich tiệc tùng
0		
	0,05	0,13
1		
	0,04	0,11
2		
	0,03	0,09
3		
	0,02	0,07
4		

   a. Giả sử có 10 người thích ở nhà và 6 người thích tiệc tùng. Hãy xác định bảng lợi ích cận biên của xã hội từ tiền chi tiêu cho tiệc tùng. Mức độ chi tiêu hiệu quả là bao nhiêu?
   b. Giả sử có 6 người thich ở nhà và 10 người thich tiệc tùng. Câu trả lời của bạn có thay đổi không? Giải thích.
   c. Giả sử rằng chúng ta biết bảng lợi ích cận biên cá nhân nhưng không ai biết rõ tỷ lệ thực sự của người thich ở nhà so với người thích tiệc tùng. Các cá nhân được hỏi về lựa chọn ưa thích của họ. Kết quả sẽ như thế nào nếu mỗi người đều giả định rằng người khác sẽ chi trả mọi khoản tiền tăng thêm bất kỳ của hàng hóa công? Tại sao điều đó có khả năng dẫn đến mức chi tiêu cao không hiệu quả? Hãy giải thích.

Đáp án ở cuối sách

- Hàng hóa có thể được phân loại theo hai thuộc tính: **có thể được loại trừ** hay không và có **cạnh tranh trong tiêu dùng hay không**
- Hàng hóa vừa có thể được loại trừ vừa mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng được gọi là hàng **hóa tư nhân**. Hàng hóa tư nhân có thể được sản xuất và tiêu thụ hiệu quả trên thị trường cạnh tranh.
- Khi hàng hóa **không thể được loại trừ**, sẽ xảy ra vấn đề **hưởng thụ miễn phí**: người tiêu dùng sẽ không chi trả cho nhà sản xuất, dẫn đến tình trạng sản xuất quá it và không hiệu quả.
- Khi hàng hóa **không mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng**, mức giá hiệu quả cho tiêu dùng là 0.
- **Hàng hóa công** là những hàng hóa vừa không thể được loại trừ, vừa không mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng.
- Mặc dù các chinh phủ nên dựa vào **phân tích chi phí – lợi ích** để xác định mức cung cấp hàng hóa công, việc này cũng gặp khó khăn do các cá nhân có xu hướng phóng đại giá trị của hàng hóa.

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Thành công không quá ngọt ngào

Người Mỹ đã trở thành những người tiêu thụ cuồng nhiệt của tương ớt châu Á Sriracha. Loại nước sốt màu đỏ với nhãn hiệu con gà trống có thể được tìm thấy ở các quầy bán đồ gia vị khắp nước Mỹ. Các chuỗi cửa hàng thức ăn nhanh như Pizza Hut hoặc Subway thậm còn tạo ra các món trong thực đơn có sử dụng Sriracha như vỏ bánh pizza Sriracha mật ong hay gà với phô mai nóng chảy và Sriracha...

Sriracha được sản xuất bởi công ty Huy Fong Foods ở Irwindale, California. Mỗi năm công ty xử lý trên 100 triệu pound ớt để làm ra món nước sốt ngon miệng này. Nhưng việc nướng nguyên liệu ớt này dẫn đến một hậu quả không mong đợi là gây ô nhiễm. Vào năm 2013, cư dân địa phương bắt đầu phàn nàn về mùi hăng bốc ra từ nhà máy, và họ tin là mùi này sẽ gây ra chứng ợ nóng, chảy máu cam và ho.

Lượng khí thải có mùi hăng (ngàn đơn vị mùi)	Lợi ích cận biên của xã hội (USD/ đơn vị mùi)	Chi phí cận biên của xã hội (USD/ đơn vị mùi)
0	80	0
1	72	8
2	64	16
3	56	24
4	48	32
5	40	40
6	32	48
7	24	56
8	16	64
9	8	72
10	0	80

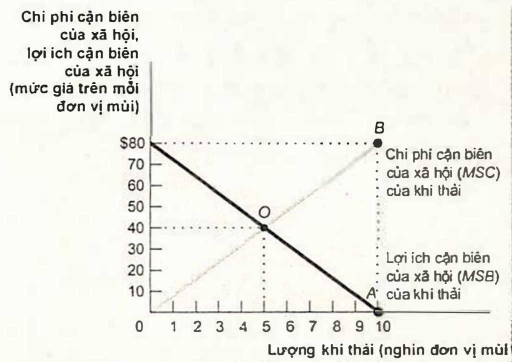
Bảng giả định bên thể hiện rằng lợi ích cận biên của xã hội (*MSB*) và chi phí cận biên của xã hội (*MSC*) do ô nhiễm từ khí thải. Làm thế nào mà sự ô nhiễm do việc sản xuất Sriracha lại có thể mang lại lợi ích cận biên của xã hội?

Như chúng ta đã thấy, để tránh ô nhiễm cần phải sử dụng các nguồn lực khan hiếm mà lẽ ra có thể sử dụng để sản xuất ra hàng hóa và dịch vụ khác. Các công ty được phép thải ra ô nhiễm càng nhiều thì càng tiết kiệm được nhiều chi phí hơn. Lợi ích xã hội từ ô nhiễm là tiền mà công ty tiết kiệm được do không đầu tư vào thiết bị mới để giảm mùi hăng khi sản xuất Sriracha. Nói chung, chi phí giảm ô nhiễm sẽ giảm theo mức độ ô nhiễm cho phép, vì thế lợi ích cận biên của xã hội giảm khi ô nhiễm gia tăng.

Chi phí cận biên của xã hội và lợi ích của mùi hăng

Vẽ đường đồ thị chi phí cận biên và lợi ích cận biên của xã hội do mùi hăng. Mức độ mùi hăng do thị trường quyết định là bao nhiêu? Xã hội có lợi ích gì từ việc giảm lượng mùi hăng do thị trường quyết định xuống một đơn vị?

BƯỚC 1 | Vẽ đường lợi ích cận biên và chi phí cận biên của xã hội. Tính mức độ mùi hăng tối ưu.



Mức độ ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội là điểm mà tại đó lợi ích cận biên của xã hội do ô nhiễm bằng chi phí cận biên của xã hội do ô nhiễm. Như thể hiện trong hình trên, điều này diễn ra ở điểm *O*, là điểm giao nhau giữa đường chi phí

cận biên và lợi ích cận biên của xã hội. Tại điểm *O*, mức độ mùi hăng tối ưu là 5.000 đơn vị mùi và lợi ích cận biên của xã hội do thải mùi hăng, bằng chi phí cận biên của xã hội do thải mùi hăng, là 40 USD/đơn vị.

BƯỚC 2 | Tìm mức độ ô nhiễm do thị trường quyết định

Mức độ ô nhiễm do thị trường quyết định nằm ở điểm mà lợi ích cận biên đối với bên gây ô nhiễm là 0. Do không có lợi ích cận biên của xã hội do ô nhiễm ngoài chi phí bên gây ô nhiễm tiết kiệm được, mức độ ô nhiễm do thị trường quyết định nằm ở điểm mà lợi ích cận biên của xã hội do ô nhiễm bằng 0. Điều này diễn ra ở mức khí ô nhiễm 10.000 đơn vị mùi, như đã thể hiện ở điểm *A* trong hình.

BƯỚC 3 | Tìm lợi ích của xã hội từ việc giảm lượng mùi hăng do thị trường quyết định xuống một đơn vị.

Khi di chuyển từ điểm *A* đến điểm *B* trong hình, chúng ta có thể thấy chi phí cận biên của xã hội do ô nhiễm ở mức thị trường quyết định (10.000 đơn vị mùi) là rất cao: 80 USD/đơn vị. Lợi ích cận biên của xã hội do ô nhiễm ở điểm *A* là 0. Do chi phí cận biên do ô nhiễm từ một đơn vị mùi ở mức 10.000 đơn vị là 80 USD, và lợi ích cận biên do ô nhiễm từ một đơn vị mùi là 0, việc giảm mức ô nhiễm đi một đơn vị mùi tạo ra mức thu trên tổng thặng dư là: 80 USD – 0 = 80 USD.

TÓM TẮT

1. Chi phí đối với xã hội do ô nhiễm là một ví dụ về **chi phí ngoại lai**; tuy nhiên trong một vài trường hợp các hoạt động kinh tế lại tạo ra **lợi ích ngoại lai**. Lợi ích và chi phí ngoại lai kết hợp với nhau gọi là **tác động ngoại lai**, với chi phí ngoại lai gọi là **tác động ngoại lai tiêu cực** và lợi ích ngoại lai gọi là **tác động ngoại lai tích cực**.
2. Khi ô nhiễm có thể được quan sát và kiểm soát trực tiếp, các chính sách của chính phủ nên được hướng trực tiếp đến việc tạo ra **mức ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội**, là mức độ mà tại đó **chi phí cận biên của xã hội do ô nhiễm** bằng với **lợi ích cận biên của xã hội do ô nhiễm**. Khi không có sự can thiệp của chính phủ, thị trường sẽ tạo ra quá nhiều ô nhiễm vì các bên gây ô nhiễm chỉ tính đến lợi ích từ việc gây ô nhiễm, chứ không kể chi phí họ gây ra cho người khác.
3. Theo định lý Coase, các cá nhân có thể tìm cách **nội hóa tác động ngoại lai**, làm cho can thiệp của chính phủ trở nên không cần thiết, miễn là **chi phí giao dịch** (chi phí đạt được một thỏa thuận) đủ thấp. Mặc dù vậy, trong nhiều trường hợp, chi phí giao dịch cho các thỏa thuận như thế là quá cao.
4. Chính phủ thường đối phó với ô nhiễm bằng cách áp đặt các **tiêu chuẩn môi trường**, là một phương pháp không hiệu quả để giảm thiểu ô nhiễm, theo ý kiến của các nhà kinh tế học. Hai phương pháp hiệu quả (tối thiểu hóa chi phí) cho việc giảm ô nhiễm là đánh **thuế phát thải**, một hình thức **thuế Pigou**, và **giấy phép xả thải có thể sang nhượng**. Thuế Pigou tối ưu về ô nhiễm bằng với chi phí cận biên của xã hội do ô nhiễm ở mức độ ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội. Các phương pháp này cũng cung cấp động lực cho việc tạo ra và áp dụng các kỹ thuật sản xuất gây ra ít ô nhiễm hơn.
5. Khi một hàng hóa hoặc một hoạt động tạo ra lợi ích ngoại lai hoặc tác động ngoại lai tích cực, chẳng hạn như **sự lan tỏa công nghệ**, thì **trợ cấp Pigou** tối ưu cho nhà sản xuất sẽ làm dịch chuyển thị trường đến số lượng sản xuất tối ưu về mặt xã hội.
6. Hàng hóa có thể được phân loại theo việc chúng **có thể được loại trừ** hay không và chúng có **cạnh tranh trong tiêu dùng** hay không.

7. Các thị trường tự do có thể tạo ra mức độ sản xuất và tiêu thụ hàng hóa tư nhân hiệu quả. Đó là loại hàng hóa có thể được loại trừ và có cạnh tranh trong tiêu dùng. Khi hàng hóa không thể được loại trừ hoặc không có cạnh tranh trong tiêu dùng, hoặc cả hai, thì các thị trường tự do không thể mang lại sự hiệu quả.

8. Khi các hàng hóa **không thể được loại trừ** thì xảy ra vấn đề **hưởng thụ miễn phí**: một số người tiêu dùng không chi trả cho hàng hóa, mà chỉ tiêu thụ những gì mà người khác đã chi trả, và từ đó dẫn đến sản lượng thấp một cách không hiệu quả. Khi hàng hóa **không mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng**, chúng nên được cung cấp miễn phí và bất kỳ mức giá nào cũng sẽ dẫn đến việc tiêu thụ thấp không hiệu quả.

9. **Hàng hóa công** là hàng hóa không thể được loại trừ và không cạnh tranh trong tiêu dùng. Trong hầu hết các trường hợp, hàng hóa công phải được chính phủ cung cấp. Lợi ích cận biên của xã hội từ một hàng hóa công bằng với tổng lợi ích cận biên cá nhân của mỗi người tiêu dùng. Số lượng hiệu quả của một hàng hóa công là số lượng mà tại đó lợi ích cận biên của xã hội bằng với chi phí cận biên cho việc cung cấp hàng hóa đó. Giống như tác động ngoại lai tích cực, lợi ích cận biên của xã hội lớn hơn lợi ích cận biên của cá nhân bất kỳ, vì thế không cá nhân nào sẵn lòng cung cấp số lượng hiệu quả.

10. Một lý do cho sự hiện diện của chính phủ là cho phép các công dân tự đánh thuế mình để cung cấp hàng hóa công. Chính phủ sử dụng **phân tích chi phí – lợi ích** để xác định mức cung cấp hiệu quả hàng hóa công. Tuy nhiên, phân tích như vậy rất khó khăn, do các cá nhân có động cơ để phóng đại giá trị hàng hóa đối với họ.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Chi phí ngoại lai

Lợi ích ngoại lai

Tác động ngoại lai

Tác động ngoại lai tiêu cực

Tác động ngoại lai tích cực

Chi phí cận biên của xã hội do ô nhiễm

Lợi ích cận biên của xã hội do ô nhiễm

Mức ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội

Định lý Coase

Chi phí giao dịch

Nội hóa tác động ngoại lai

Tiêu chuẩn môi trường

Thuế phát thải

Thuế Pigou

Giấy phép xả thải có thể sang nhượng

Trợ cấp Pigou

Sự lan tỏa công nghệ

Có thể được loại trừ

Cạnh tranh trong tiêu dùng

Hàng hóa tư nhân

Không thể được loại trừ

Không mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng

Vấn đề hưởng thụ miễn phí

Hàng hóa công

Phân tích chi phí – lợi ích

CÂU HỎI

1. Dạng tác động ngoại lai nào (tích cực hay tiêu cực) hiện diện trong mỗi ví dụ sau? Lợi ích cận biên của xã hội do hoạt động được đề cập lớn hơn hay bằng lợi ích cận biên của cá nhân? Chi phí cận biên của xã hội do hoạt động được đề cập lớn hơn hay bằng chi phí cận biên của cá nhân? Khi không có sự can thiệp của chính phủ, sẽ có quá ít hoặc quá nhiều hoạt động này? (liên quan đến những gì sẽ là tối ưu về mặt xã hội)
   a. Ông Châu trồng nhiều hoa đầy màu sắc ở phía trước sân.
   b. Người hàng xóm cạnh nhà bạn thích đốt lửa trại trong sân sau, và tàn lửa thường bay sang nhà bạn.

c. Maija, người sống bên cạnh vườn táo, quyết định nuôi ong để sản xuất mật ong.

d. Justine mua một chiếc SUV lớn tiêu thụ rất nhiều xăng.

2. Nhiều nông dân chăn nuôi bò sữa ở California đang áp dụng một công nghệ mới cho phép họ tự sản xuất điện từ khí metan có từ chất thải động vật. (Một con bò có thể sản xuất đến 2 kilowatts/ngày). Công nghệ này làm giảm lượng khí metan thải vào bầu khí quyển. Ngoài việc giảm tiền điện của riêng họ, nông dân còn được phép bán điện do họ sản xuất với mức giá ưu đãi.

 a. Khả năng 'kiếm ra tiền từ việc thu và biến đổi khí metan' cũng giống như một loại thuế Pigou về ô nhiễm khí metan; có thể khiến nông dân chăn nuôi bò sữa thải ra một lượng ô nhiễm khí metan hiệu quả. Hãy giải thích điều này

 b. Giả sử một số nông dân chăn nuôi bò sữa có chi phí biến đổi khí metan thành điện thấp hơn so với các nông dân khác. Hãy giải thích cách hệ thống thu và bán khí metan này dẫn đến phân bổ khí thải hiệu quả hơn giữa các nông dân.

3. Theo một báo cáo từ Cục Thống kê Dân số Mỹ, "Thu nhập trung bình [trọn đời] của một người lao động toàn thời gian tốt nghiệp trung học phổ thông là 1,2 triệu USD; so với thu nhập 2,1 triệu USD của một người tốt nghiệp đại học". Điều này cho thấy một sinh viên tốt nghiệp đã hưởng lợi ích đáng kể khi đầu tư vào việc học. Học phí tại hầu hết các trường đại học của tiểu bang chỉ tương đương với khoảng 2/3 đến 3/4 chi phí, vì vậy tiểu bang áp dụng trợ cấp Pigou cho giáo dục đại học.

 Nếu một trợ cấp Pigou là thích hợp, thì tác động ngoại lai được tạo ra bởi một nền giáo dục đại học là tác động ngoại lai tích cực hay tiêu cực? Điều này hàm ý gì về sự khác biệt giữa chi phí và lợi ích cho sinh viên so với chi phí và lợi ích của xã hội? Hãy nêu một số lý do cho sự khác biệt đó.

4. Thành phố Falls Church (Virginia) trợ cấp cho việc trồng cây trong sân trước của chủ nhà, khi chúng cách mặt đường trong vòng 15 feet.

 a. Sử dụng các khái niệm trong chương này, giải thích tại sao một đô thị lại trợ cấp trồng cây trong nhà riêng, nhưng gần đường phố.

 b. Vẽ một đồ thị tương tự như Hình 10-4 thể hiện lợi ích cận biên của xã hội, chi phí cận biên của xã hội và trợ cấp Pigou tối ưu cho việc trồng cây.

5. Việc đánh bắt cá tuyết đen với cường độ lớn đã làm cho loài cá này bị đe dọa tuyệt chủng. Sau một vài năm cấm đánh bắt loại cá đó, chính phủ hiện đang đề xuất ban hành các giấy phép có thể sang nhượng, mỗi giấy phép cho phép chủ sở hữu có quyền đánh bắt một số lượng nhất định. Hãy giải thích việc đánh bắt không kiểm soát đã tạo ra tác động ngoại lai tiêu cực như thế nào; và cách mà chương trình giấy phép có thể khắc phục được sự không hiệu quả được tạo ra bởi tác động ngoại lai này.

6. Hai công ty giặt khô ở Collegetown là College Cleaners và Big Green Cleaners. Họ là một trong những nguồn ô nhiễm không khí chính. Hiện tại, họ cùng nhau sản xuất 350 đơn vị ô nhiễm không khí, và thị trấn này muốn giảm xuống còn 200 đơn vị. Bảng đính kèm hiển thị mức độ ô nhiễm hiện tại và chi phí cận biên để giảm ô nhiễm của mỗi công ty. Chi phí cận biên là không đổi.

Công ty	Mức ô nhiễm ban đầu (đơn vị)	Chi phí cận biên của việc giảm ô nhiễm (USD/đơn vị)
College Cleaners	230	5
Big Green Cleaners	120	2

 a. Giả sử Collegetown áp dụng quy định về *tiêu chuẩn môi trường* cho phép mỗi công ty chỉ được thải ra 100 đơn vị ô nhiễm. Tổng chi phí để cả hai công ty giảm phát thải ô nhiễm xuống còn 100 đơn vị là bao nhiêu?

Giả sử Collegetown phát hành 100 giấy phép ô nhiễm cho mỗi công ty, mỗi giấy phép cho phép công ty thải ra một đơn vị ô nhiễm, và những giấy phép này có thể sang nhượng.

b. Mỗi giấy phép ô nhiễm trị giá bao nhiêu đối với College Cleaners và đối với Big Green Cleaners? (Nghĩa là mỗi công ty sẵn sàng trả tối đa bao nhiêu để có thêm một giấy phép nữa?)
c. Ai sẽ bán giấy phép và ai sẽ mua? Có bao nhiêu giấy phép được sang nhượng?
d. Tổng chi phí kiểm soát ô nhiễm của hai công ty trong hệ thống giấy phép này là bao nhiêu?

7. Chính phủ liên quan đến việc cung cấp nhiều hàng hóa và dịch vụ. Đối với mỗi hàng hóa hoặc dịch vụ được liệt kê, hãy xác định xem nó có mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng hay không và có thể được loại trừ hay không. Đó là những loại hàng hóa gì? Khi không có sự tham gia của chính phủ, lượng cung là hiệu quả, thấp một cách không hiệu quả hay cao một cách không hiệu quả?

a. Biển báo đường phố
b. Dịch vụ đường sắt Amtrak
c. Các quy định hạn chế ô nhiễm
d. Đường cao tốc liên bang tắc nghẽn không có trạm thu phí.
e. Ngọn hải đăng trên bờ biển

8. Một nhà kinh tế học đưa ra lời khuyên sau đây cho một giám đốc viện bảo tàng: "Ông nên bán "vé giờ cao điểm". Vào những thời điểm bảo tàng có ít khách, ông nên cho vào cửa miễn phí. Và vào những thời điểm bảo tàng có rất nhiều khách tham quan, ông nên tính vé vào cửa cao hơn".

a. Khi bảo tàng ít khách, nó mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng hay không? Nó mang tính có thể được loại trừ hay không? Vào những thời điểm đó, bảo tàng là loại hàng hóa gì? Mức giá vé vào cửa hiệu quả vào thời điểm đó là bao nhiêu và tại sao?
b. Khi bảo tàng đông khách, nó mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng hay không? Nó mang tính có thể được loại trừ hay không? Vào những thời điểm đó, bảo tàng là loại hàng hóa gì? Mức giá vé vào cửa hiệu quả vào thời điểm đó là bao nhiêu và tại sao?

9. Trong nhiều cộng đồng được quy hoạch, có nhiều khía cạnh khác nhau trong cuộc sống cộng đồng phải tuân theo quy định của hiệp hội chủ nhà. Những quy tắc này có thể điều chỉnh cấu trúc của ngôi nhà; yêu cầu xúc tuyết khỏi vỉa hè, loại trừ các thiết bị ngoài trời, chẳng hạn như bể bơi ở sân sau; yêu cầu hành vi thích hợp trong các không gian chung như nhà câu lạc bộ cộng đồng v.v... Giả sử đã có một số xung đột trong một cộng đồng như vậy vì một số chủ nhà cảm thấy rằng một số quy định được đề cập ở trên đã vi phạm quyền riêng tư. Bạn đã được yêu cầu làm trung gian. Hãy sử dụng những gì bạn đã học về *hàng hóa công* và *nguồn lực chung*, bạn sẽ cho phép ban hành những quy định nào và không ban hành quy định nào?

10. Bảng đính kèm thể hiện lợi ích cận biên cá nhân của Tanisha và Ari từ số lần làm sạch đường phố khác nhau mỗi tháng. Giả sử rằng chi phí cận biên của việc làm sạch đường phố không thay đổi, ở mức 9 USD/tháng.

Số lượng hàng tháng	Lợi ích cận biên cá nhân của Tanisha (USD)	Lợi ích cận biên cá nhân của Ari (USD)
0		
	10	8
1		
	6	4
2		
	2	1
3		

a. Nếu Tanisha phải tự trả tiền làm sạch đường phố, sẽ có bao nhiêu lần dọn dẹp?

b. Hãy tính lợi ích cận biên của xã hội từ việc làm sạch đường phố. Số lần làm sạch đường phố tối ưu là bao nhiêu?

c. Hãy xem xét số lần làm sạch đường phố tối ưu. Lần làm sạch đường phố cuối cùng có giá 9 USD. Tanisha có sẵn sàng tự trả tiền cho lần dọn dẹp cuối cùng đó không? Ari có sẵn sàng tự trả tiền cho lần dọn dẹp cuối cùng đó không?

11. Các chương trình tình nguyện viên vì môi trường cực kỳ phổ biến ở Mỹ, châu Âu và Nhật Bản vào những năm 1990. Một phần của sự phổ biến này bắt nguồn từ thực tế rằng các chương trình này không yêu cầu phải có cơ quan lập pháp tham gia, vốn thường khó có được. Chương trình 33/50 do Cơ quan Bảo vệ Môi trường (Environmental Protection Agency - EPA) khởi xướng là một ví dụ. Với chương trình này, EPA đã cố gắng giảm lượng chất thải công nghiệp của 17 loại hóa chất độc hại bằng cách cung cấp thông tin về các phương pháp kiểm soát ô nhiễm có chi phí khá thấp. Các công ty được yêu cầu tự nguyện cam kết giảm phát thải từ mức năm 1988 của họ xuống 33% vào năm 1992 và giảm 50% vào năm 1995. Chương trình đã thực sự đạt được mục tiêu thứ hai vào năm 1994.

a. Như trong Hình 10-3, hãy vẽ các đường lợi ích cận biên do ô nhiễm bị phát tán từ hai nhà máy A và B vào năm 1988. Giả sử không có sự can thiệp của chính phủ, mỗi nhà máy sẽ thải ra cùng một lượng ô nhiễm, nhưng ở mọi mức ô nhiễm thấp hơn mức này, lợi ích cận biên từ ô nhiễm của nhà máy A luôn ít hơn lợi ích cận biên từ ô nhiễm của nhà máy B. Hãy đặt trục tung là "Lợi ích cận biên đối với từng nhà máy" và trục hoành là "Lượng phát thải ô nhiễm". Hãy đánh dấu lượng ô nhiễm mà mỗi nhà máy thải ra, nếu không có sự tham gia của chính phủ.

b. Bạn nghĩ rằng tổng lượng ô nhiễm trước khi chương trình được thực hiện sẽ cao hơn hay thấp hơn lượng ô nhiễm tối ưu? Tại sao?

c. Giả sử các nhà máy có đường lợi ích cận biên mà bạn mô tả trong phần a là những người tham gia trong chương trình 33/50. Trong một bản sao của đồ thị từ phần a, hãy đánh dấu mức độ ô nhiễm mục tiêu vào năm 1995 cho hai nhà máy. Nhà máy nào được yêu cầu giảm lượng phát thải nhiều hơn? Giải pháp này có nhất thiết là hiệu quả không?

d. Chương trình 33/50 gần giống nhất với chính sách môi trường nào? Điểm thiếu sót chính của một chính sách như vậy là gì? Hãy so sánh nó với hai loại chính sách môi trường khác được thảo luận trong chương này.

12. Khi phát triển một loại vắc-xin cho virus SARS, một công ty dược phẩm phải gánh chịu chi phí cố định rất cao. Tuy nhiên, chi phí cận biên từ việc cung cấp vắc-xin cho bệnh nhân là không đáng kể (có thể xem là zero). Công ty dược phẩm giữ bằng sáng chế vắc-xin độc quyền. Là cơ quan quản lý ngành dược, bạn phải quyết định xem công ty dược phẩm được phép bán vắc-xin với giá bao nhiêu.

a. Vẽ một biểu đồ thể hiện giá vắc-xin nếu công ty không được kiểm soát và đặt tên mức giá đó là P_M. Mức giá hiệu quả của vắc-xin là bao nhiêu? Thể hiện tổn thất xã hội phát sinh từ mức giá P_M.

b. Trên một biểu đồ khác, hãy thể hiện mức giá thấp nhất mà cơ quan quản lý có thể áp đặt mà công ty dược phẩm vẫn phát triển vắc-xin. Hãy đặt tên nó là P^*. Thể hiện tổn thất xã hội phát sinh ở mức giá này. Phần tổn thất xã hội này như thế nào nếu so sánh với phần tổn thất xã hội phát sinh ở mức giá P_M?

c. Giả sử bạn có thông tin chính xác về chi phí cố định của công ty dược phẩm. Bạn có thể sử dụng việc quy định giá của công ty dược phẩm như thế nào, kết hợp với trợ cấp cho công ty, để có công ty cung cấp số lượng vắc-xin hiệu quả với chi phí thấp nhất cho chính phủ?

BÀI TẬP

13. Hội phụ nữ ở phòng kế bên mở nhạc lớn là một tác động ngoại lai tiêu cực có thể được định lượng trực tiếp. Bảng sau đây thể hiện lợi ích cận biên của xã hội và chi phí cận biên của xã hội cho mỗi decibel âm nhạc (dB, thước đo âm lượng).

Lượng âm nhạc (dB)	Lợi ích xã hội cận biên của dB (USD)	Chi phí xã hội cận biên của dB (USD)
90		
	36	0
91		
	30	2
92		
	24	4
93		
	18	6
94		
	12	8
95		
	6	10
96		
	0	12
97		

a. Vẽ đường lợi ích cận biên của xã hội và đường chi phí cận biên của xã hội. Hãy sử dụng đồ thị của bạn để xác định âm lượng tối ưu về mặt xã hội.

b. Chỉ có các thành viên của hội phụ nữ được hưởng lợi từ âm nhạc, và họ không chịu chi phí gì. Họ sẽ chọn âm lượng bao nhiêu?

c. Trường đại học áp đặt mức thuế Pigou 3 USD/decibel nhạc. Từ đồ thị của bạn, hãy xác định âm lượng mà hội phụ nữ sẽ chọn hiện nay.

14. Một cộng đồng dân cư có 100 cư dân lo ngại về an ninh. Bảng sau đây thể hiện tổng chi phí để mướn dịch vụ an ninh 24/24 giờ cũng như tổng lợi ích của từng cá nhân.

Số lượng bảo vệ	Tổng chi phí (USD)	Tổng lợi ích cá nhân của mỗi cư dân (USD)
0	0	0
1	150	10
2	300	16
3	450	18
4	600	19

a. Giải thích lý do tại sao dịch vụ bảo vệ là một *hàng hóa công* cho những cư dân trong cộng đồng.

b. Tính chi phí cận biên, lợi ích cận biên cá nhân cho mỗi cư dân, và lợi ích cận biên của xã hội.

c. Nếu một cư dân tự quyết định về việc thuê và trả tiền cho các nhân viên bảo vệ, họ sẽ thuê bao nhiêu bảo vệ?

d. Nếu các cư dân cùng nhau hành động, họ sẽ thuê bao nhiêu bảo vệ?

NGHÈO ĐÓI, BẤT BÌNH ĐẲNG VÀ PHÚC LỢI CỦA CHÍNH PHỦ

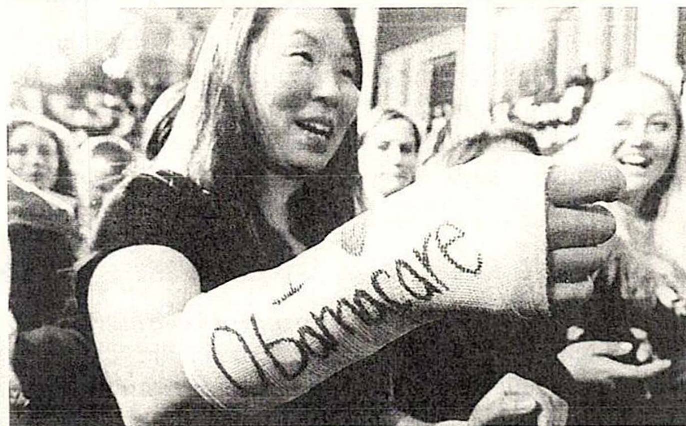
CHƯƠNG

11

Nội dung chính:

- Phúc lợi của chính phủ là gì, tại sao phải có phúc lợi
- Định nghĩa của nghèo đói, nguyên nhân và hậu quả của nghèo đói
- Bất bình đẳng thu nhập tại Mỹ đã thay đổi ra sao theo thời gian
- Các chương trình như An sinh Xã hội ảnh hưởng đến nghèo đói và bất bình đẳng thu nhập như thế nào
- Các vấn đề đặc biệt do bảo hiểm y tế tạo ra
- Tại sao có tranh luận về quy mô phúc lợi của chính phủ

SỰ XUẤT HIỆN CỦA CHƯƠNG TRÌNH OBAMACARE



Việc thực hiện Đạo luật Chăm sóc sức khỏe với giá phải chăng (Affordable Care Act – ACA) vào năm 2014 là một sự mở rộng phúc lợi của chính phủ ở Mỹ

Vào ngày 1 tháng 1 năm 2014, cuối cùng Lou Vincent cũng nhận được bảo hiểm y tế. Vincent sống tại Ohio, đã mắc bệnh tiểu đường loại II, nên không có công ty bảo hiểm nào sẵn sàng bán bảo hiểm cho ông! Suốt 10 năm ông ấy không được bảo hiểm: "Chúng tôi nhận được tới 30 lá thư từ chối", vợ ông nói với một phóng viên. Vậy điều gì đã thay đổi vào đầu năm 2014? Một chương trình trọng điểm mới của chính phủ, Đạo luật Bảo vệ Bệnh nhân và Y tế với Giá phải chăng - thường được gọi là Đạo luật Chăm sóc sức khỏe với Giá phải chăng, ACA hoặc "Obamacare" - đã có hiệu lực.

Hàng chục triệu người Mỹ nhận bảo hiểm y tế trực tiếp từ chính quyền, chủ yếu từ Medicare (dành cho người từ 65 tuổi trở lên) và Medicaid (dành cho người thuộc diện nghèo đói và cận nghèo đói, và được mở rộng theo ACA). Obamacare hoạt động theo một cách khác, chủ yếu thông qua các công ty bảo hiểm tư nhân nhưng chịu sự quản lý chung của chính phủ. Đạo luật này cũng cố gắng đảm bảo rằng tất cả mọi người có quyền được bảo hiểm y tế, bao gồm cả những bệnh nhân như Vincent.

Ngoài việc kiểm soát các công ty bảo hiểm, ACA còn áp đặt các quy định mới lên công chúng: công dân và thường trú nhân của Mỹ phải mua bảo hiểm đáp ứng các tiêu chuẩn tối thiểu nhất định. Để giúp các gia đình có thu nhập thấp hơn có thể trả nổi tiền bảo hiểm, luật cũng đề ra các khoản trợ cấp đáng kể. Và để giúp có tiền chi trả cho các khoản trợ cấp này, đã có luật áp đặt các loại thuế mới, chủ yếu là cho người có thu nhập cao.

Nhìn chung, Obamacare là một sự mở rộng đáng kể về vai trò của chính phủ trong nền kinh tế. Cụ thể là nó đã đánh dấu một sự mở rộng quan trọng của *chương trình phúc lợi chính phủ*, là tập hợp các chương trình của chính phủ được thiết kế để hạn chế sự mất an ninh kinh tế và/hoặc giảm bất bình đẳng kinh tế.

Đã có tranh cãi căng thẳng về mặt chính trị về quy mô và vai trò thích hợp của phúc lợi của chính phủ. Người ta có thể cho rằng đây là một chủ đề tranh luận chính trị: những người theo phe

tự do tìm cách mở rộng phạm vi của phúc lợi của chính phủ, trong khi những người thuộc phái bảo thủ tìm cách thu hẹp phạm vi này...

Vì vậy, không ngạc nhiên gì khi xã hội chia rẽ sâu sắc khi đánh giá về Obamacare. Đó là một phần của một cuộc tranh luận lớn hơn trong lịch sử hiện đại của Mỹ, trong đó các chính trị gia thường không đồng ý với nhau về việc các gia đình gặp khó khăn về tài chính sẽ nhận được bao nhiêu trợ cấp để trả tiền cho dịch vụ y tế, nhà cửa, thực phẩm và các nhu yếu phẩm khác. Tuy nhiên, có một sự đồng thuận rộng rãi về mặt chính trị rằng các gia đình này cần phải được giúp đỡ. Và điều đó đã diễn ra. Ngay cả những người bảo thủ nói chung cũng chấp nhận phúc lợi của chính phủ như một phần thực tế của cuộc sống. Chính phủ của tất cả các quốc gia giàu có đóng vai trò lớn trong tất cả mọi việc, từ y tế, nghỉ hưu, đến hỗ trợ cho người nghèo đói và người thất nghiệp.

Chúng ta bắt đầu chương này bằng cách thảo luận về nghèo đói, bất bình đẳng và lý do xuất hiện các chương trình phúc lợi của chính phủ. Sau đó, chúng ta xem xét hai chương trình chính tại Mỹ: *các chương trình hỗ trợ thu nhập*, trong đó An sinh Xã hội là chương trình lớn nhất, và các chương trình hỗ trợ y tế, được chi phối bởi Medicare và Medicaid, nhưng Đạo luật Chăm sóc sức khỏe với giá phải chăng (ACA) đang ngày càng trở nên quan trọng.

Nghèo đói, bất bình đẳng và chính sách công

Thuật ngữ **phúc lợi của chính phủ (welfare state)** đề cập đến tập hợp các chương trình của chính phủ được thiết kế để làm giảm bớt khó khăn về kinh tế. Một phần lớn chi tiêu chính phủ của tất cả các quốc gia giàu có bao gồm **các khoản chuyển giao của chính phủ (government transfers)** - là các khoản thanh toán của chính phủ cho các cá nhân và hộ gia đình - cung cấp hỗ trợ tài chính cho người nghèo đói, trợ giúp người lao động thất nghiệp, đảm bảo thu nhập cho người cao tuổi và hỗ trợ thanh toán hóa đơn y tế cho những người có chi phí y tế tốn kém.

Tính hợp lý của Phúc lợi của chính phủ

Có ba lý do kinh tế chính cho việc tạo ra phúc lợi của chính phủ.

1. **Giảm bớt bất bình đẳng thu nhập.** Giả sử gia đình Taylor có thu nhập 15.000 USD một năm, đã nhận được trợ cấp của chính phủ là 1.500 USD. Khoản trợ cấp này cho phép gia đình Taylor có đủ khả năng sống ở một nơi tốt hơn, ăn uống bổ dưỡng hơn, hoặc cải thiện đáng kể chất lượng cuộc sống của họ theo những cách khác nhau. Cũng giả sử rằng gia đình Fisher có thu nhập 300.000 USD một năm, phải đối mặt với một khoản thuế tăng thêm là 1.500 USD. Điều này có lẽ sẽ không tạo ra sự khác biệt nhiều về chất lượng cuộc sống của họ: trong trường hợp tệ nhất thì họ cũng chỉ phải từ bỏ một vài thứ xa xỉ mà thôi.

   Sự trao đổi giả định này minh họa lý do chính đầu tiên của phúc lợi của chính phủ: *làm giảm bớt bất bình đẳng thu nhập*. Vì một đồng USD tăng thêm có giá trị đối với một người nghèo hơn là đối với một người giàu, nên các khoản chuyển giao khiêm tốn từ người giàu sang người nghèo sẽ gây ra tổn hại rất ít đối với người giàu, *cho nhưng lại có lợi rất lớn cho người nghèo*. Vì vậy, theo lập luận này, một chính phủ lấy của người giàu để cung cấp cho người nghèo đói mang lại nhiều lợi ích hơn tác hại. Các chương trình được thiết kế để hỗ trợ người nghèo đói được gọi là **chương trình giảm nghèo (poverty programs)**.

2. **Làm giảm bớt sự bất an về kinh tế.** Lý do kế tiếp của phúc lợi của chính phủ là *làm giảm bớt sự bất an về kinh tế*. Hãy tưởng tượng có mười gia đình, mỗi gia đình có thể kỳ vọng có thu nhập 50.000 USD trong năm tới nếu không có gì thay đổi. Nhưng giả sử rằng sẽ luôn tồn tại điều không may xảy ra cho một trong các gia đình, mặc dù không ai biết là gia đình nào. Ví dụ, giả sử mỗi gia đình có một phần mười khả năng bị giảm mạnh thu nhập do một thành viên trong gia đình bị sa thải hoặc phải chi trả các hóa đơn y tế tốn kém. Và giả định rằng sự kiện nói trên sẽ gây khó khăn nghiêm trọng cho gia đình - một thành viên trong gia đình sẽ phải bỏ học hoặc gia đình sẽ mất nhà.

Bây giờ giả sử có một chương trình của chính phủ cung cấp viện trợ cho các gia đình gặp khó khăn, nguồn vốn được lấy từ tiền đóng thuế của các gia đình có thu nhập tốt. Một quan điểm phổ biến, dù còn gây nhiều tranh cãi, cho rằng chương trình này sẽ giúp tất cả các gia đình trở nên tốt hơn, vì ngay cả những gia đình hiện tại không nhận trợ cấp từ chương trình cũng có thể sẽ cần nó vào một thời điểm nào đó trong tương lai. Do đó, mỗi gia đình sẽ cảm thấy an toàn hơn khi biết rằng chính phủ sẵn sàng giúp đỡ khi thảm họa xảy ra. Các chương trình được thiết kế để giúp bảo hiểm người dân khỏi các khó khăn bất ngờ về tài chính được gọi là **các chương trình bảo hiểm xã hội (social insurance programs)**.

Phúc lợi của chính phủ: tập hợp các chương trình của chính phủ được thiết kế để làm giảm bớt những khó khăn về kinh tế.

Các khoản chuyển giao của chính phủ: các khoản thanh toán của chính phủ cho các cá nhân và hộ gia đình.

Một **chương trình giảm nghèo** cung cấp sự hỗ trợ tài chính cho những người nghèo đói.

Chương trình bảo hiểm xã hội là chương trình của chính phủ, được thiết kế để giúp bảo hiểm người dân khỏi các khó khăn bất ngờ về tài chính.

Hai lý do của sự xuất hiện phúc lợi của chính phủ nêu trên, đó là giảm bớt sự bất bình đẳng thu nhập và giảm bớt sự bất an về kinh tế, có liên quan chặt chẽ với một nguyên tắc chính về tính công bằng của tiền thuế, là *nguyên tắc đánh thuế theo khả năng nộp thuế (ability-to-pay principle)*, theo đó những người có khả năng trả thuế cao hơn nên đóng thuế nhiều hơn. Nguyên tắc này thường được hiểu là: những người có thu nhập thấp có tỷ lệ thuế phải đóng trong thu nhập thấp hơn tỷ lệ mà những người có thu nhập cao hơn phải đóng. Với những người có thu nhập thấp, việc có thêm một USD tạo ra sự khác biệt lớn về kinh tế, còn với những người có thu nhập cao thì việc có thêm một USD không tạo ra nhiều sự khác biệt. Nguyên tắc tương tự đề xuất rằng những người có thu nhập rất thấp thực sự nên được... lấy lại tiền từ hệ thống thuế.

3. **Giảm nghèo đói và giúp tiếp cận dịch vụ y tế.** Lý do thứ ba và cũng là cuối cùng cho phúc lợi của chính phủ liên quan đến *lợi ích xã hội của việc giảm nghèo đói và giúp tiếp cận dịch vụ y tế*, đặc biệt là khi áp dụng cho trẻ em của các hộ nghèo đói. Các nhà nghiên cứu đã ghi nhận rằng xét rằng xét ở mặt bằng chung thì những đứa trẻ như vậy phải chịu bất lợi suốt đời.

Ngay cả sau khi tính đến những yếu tố về năng lực, trẻ em có hoàn cảnh khó khăn về kinh tế thường bị bị thiếu việc làm hoặc thất nghiệp, phạm tội và gặp các vấn đề sức khỏe mãn tính — tất cả đều gây ra chi phí đáng kể cho xã hội. Vì vậy, theo số liệu thống kê, các chương trình giúp giảm nghèo đói và giúp tiếp cận dịch vụ y tế tạo ra lợi ích ngoại lai cho xã hội.

Khái quát hơn, một số triết gia chính trị cho rằng: các nguyên tắc của công bằng xã hội đề xuất rằng xã hội nên chăm sóc người nghèo đói và người kém may mắn. Những người khác không đồng ý, cho rằng các chương trình phúc lợi của chính phủ đã đẩy vai trò của chính phủ đi quá xa. Ở một phạm vi quan trọng, sự khác biệt của hai quan điểm triết học định nghĩa những gì mà chính trị gọi là "trường phái tự do" (liberalism) và "trường phái bảo thủ" (conservatism).

Nhưng trước khi chúng ta tiếp tục tranh luận đi xa vấn đề, điều quan trọng là phải nhận ra rằng trong nhiều tình huống, có một số vấn đề không có câu trả lời đúng hay sai một cách rõ ràng. Ngay cả những người bảo thủ vốn tin vào mô hình "Nhà nước nhỏ, chính phủ hạn chế" cũng thường ủng hộ một số chương trình phúc lợi của chính phủ. Và ngay cả các nhà kinh tế học ủng hộ các mục tiêu của phúc lợi của chính phủ cũng lo ngại về những ảnh hưởng của việc trợ cấp quy mô lớn cho người nghèo đói và người kém may mắn sẽ ảnh hưởng đến động lực làm việc và tiết kiệm của họ. Giống như thuế, các chương trình phúc lợi của chính phủ cũng có thể tạo ra những tổn thất xã hội đáng kể, vì vậy các chi phí kinh tế thực sự của chúng có thể lớn hơn đáng kể so với chi phí tiền tệ trực tiếp.

Chúng ta sẽ chuyển sang xem xét chi phí và lợi ích của chương trình phúc lợi của chính phủ trong phần sau. Trước tiên, chúng ta hãy xem xét các vấn đề mà phúc lợi của chính phủ phải giải quyết.

CHO NHỮNG NGƯỜI HAM HỌC HỎI
Sự công bằng và Phúc lợi của chính phủ

Năm 1971, nhà triết học John Rawls xuất bản cuốn sách *A Theory of Justice*, là nỗ lực nổi tiếng nhất từ trước đến nay trong việc phát triển một lý thuyết về sự công bằng kinh tế. Ông yêu cầu độc giả hình dung họ được quyền quyết định các chính sách kinh tế và xã hội, nhưng không biết danh tính của bản thân. Nghĩa là giả sử bạn biết bạn sẽ là một công dân nhưng không biết liệu bạn giàu hay nghèo đói, khỏe mạnh hay ốm đau v.v... Rawls lập luận rằng các chính sách được đưa ra khi mọi người phải ra quyết định mà không biết danh tính của mình sẽ định nghĩa điều mà chúng ta gọi là sự công bằng trong kinh tế. Nó tương tự như một phiên bản được khái quát hóa của Quy tắc vàng: hãy đối xử với người khác như cách mà bạn muốn người ta đối xử với bạn.

Rawls cũng lập luận rằng những người không biết danh tính sẽ chọn các chính sách nêu cao giá trị hạnh phúc của các thành viên thấp kém nhất trong xã hội: bởi vì suy cho cùng, ai cũng có thể là một trong những cá nhân kém may mắn đó. Kết quả là, lý thuyết Rawls thường được sử dụng như một lý lẽ cho những chính sách phúc lợi hào phóng của chính phủ.

Ba năm sau cuốn sách của Rawls, một triết gia khác là Robert Nozick lại viết một cuốn sách với tựa đề là *Anarchy, State and Utopia*, thường được xem là lời phản ứng của những người theo chủ nghĩa tự do. Nozick lập luận rằng sự công bằng là một vấn đề về quyền lợi, chứ không phải là kết quả, và rằng chính phủ không có quyền ép buộc những người có thu nhập cao phải hỗ trợ những người có thu nhập thấp hơn. Ông ủng hộ một chính phủ tối thiểu (minimal government) thực thi pháp luật và đảm bảo an ninh xã hội — "chính phủ là người gác đêm" (night watchman state) - và chống lại các chương trình phúc lợi chiếm quá nhiều chi tiêu của chính phủ.

Tất nhiên, các nhà triết học không điều hành thế giới. Nhưng các cuộc tranh luận chính trị trong thế giới thực thường chứa các lý lẽ rõ ràng dựa trên quan điểm của Rawls hoặc của Nozick.

Vấn đề nghèo đói

Trong ít nhất 75 năm qua, mỗi tổng thống Mỹ đều đã hứa sẽ cố gắng hết sức để giảm nghèo đói. Năm 1964 Tổng thống Lyndon Johnson còn đi xa đến mức tuyên bố một "cuộc chiến chống nghèo đói", tạo ra một số chương trình mới để hỗ trợ người nghèo đói. Các chương trình chống nghèo đói chiếm một phần quan trọng trong phúc lợi của chính phủ Mỹ, mặc dù các chương trình bảo hiểm xã hội còn là một phần lớn hơn.

Nhưng chính xác thì chúng ta định nghĩa nghèo đói là gì? Bất kỳ định nghĩa nào cũng có phần chủ quan. Tuy nhiên, từ năm 1965, chính phủ Mỹ đã duy trì một định nghĩa chính thức về **ngưỡng nghèo đói (poverty threshold)**, là mức thu nhập hàng năm tối thiểu được xem là đủ để mua các nhu cầu thiết yếu của cuộc sống. Các gia đình có thu nhập thấp hơn ngưỡng này được xem là hộ nghèo đói.

Ngưỡng nghèo đói chính thức phụ thuộc vào quy mô và thành phần của một gia đình. Năm 2015, ngưỡng nghèo đói cho một người thành niên sống một mình là 12.331 USD; cho một hộ gia đình gồm hai người lớn và hai con là 24.036 USD.

Xu hướng nghèo đói. Trái ngược với các quan niệm sai lầm phổ biến, mặc dù ngưỡng nghèo đói chính thức được điều chỉnh mỗi năm để phản ánh những thay đổi trong chi phí sinh hoạt, nó lại không được điều chỉnh tăng theo thời gian, để phản ánh sự gia tăng dài hạn về chất lượng cuộc sống của một gia đình Mỹ trung bình. Kết quả là khi nền kinh tế phát triển và trở nên thịnh vượng hơn, tức là khi thu nhập trung bình tăng, bạn có thể kỳ vọng tỷ lệ dân số sống dưới ngưỡng nghèo đói giảm dần.

Tuy nhiên, điều này đã không xảy ra. Hình 11-1 thể hiện **tỷ lệ nghèo đói (poverty rate)** chính thức của Mỹ từ năm 1967 đến năm 2014 — đó là tỷ lệ dân số sống dưới ngưỡng nghèo đói. Như bạn có thể thấy, kể từ năm 1967 tỷ lệ nghèo đói, vốn giảm mạnh trong suốt đầu thập niên 1960— đã dao động lên xuống, không có một xu hướng rõ ràng.

Ngưỡng nghèo đói: là mức thu nhập hàng năm tối thiểu, một gia đình có thu nhập dưới ngưỡng này được chính thức xem là nghèo đói.

Tỷ lệ nghèo đói là tỷ lệ phần trăm dân số sống dưới ngưỡng nghèo đói.

HÌNH 11-1 Xu hướng tỷ lệ nghèo đói của Mỹ, 1967-2014

Tỷ lệ nghèo đói chính thức không thể hiện một xu hướng cụ thể kể từ cuối thập niên 1960.

Tuy nhiên, một thước đo thay thế - tỷ lệ nghèo đói bổ sung hay SPM, được hầu hết chuyên gia cho rằng chính xác hơn, đã giảm nhẹ.



Nguồn: Cục Thống kê Dân số Mỹ; Fox, Liana, et al., NBER Report No. w19789.

Trong năm 2014, tỷ lệ nghèo đói cao hơn 40 năm trước đó, mặc dù toàn thể nước Mỹ lại giàu hơn rất nhiều. Tìm hiểu kết quả đáng ngạc nhiên này, các nhà nghiên cứu đã xác định được một số hạn chế của thước đo nghèo đói chính thức, trong đó quan trọng nhất là định nghĩa thu nhập: nó không thực sự bao gồm nhiều hình thức hỗ trợ của chính phủ. Ví dụ, định nghĩa về thu nhập loại trừ giá trị tiền tệ của tem phiếu thực phẩm. Vì vậy, Cục Thống kê Dân số Mỹ hiện nay đã đưa ra một *Thước đo nghèo đói bổ sung* bao gồm thu nhập từ các khoản trợ cấp của chính phủ, một thước đo được các chuyên gia cho là chính xác hơn. Đường đồ thị thứ hai trong Hình 11-1 thể hiện thước đo này đã thay đổi theo thời gian như thế nào. Mặc dù nó thể hiện sự tiến bộ nhiều hơn so với thước đo tiêu chuẩn, ngạc nhiên thay, sự thay đổi vẫn là quá ít, so với việc thu nhập thực tế của các hộ gia đình trung bình đã tăng khoảng 40% kể từ năm 1970.

Ai là người nghèo? Nhiều người Mỹ có thể vẫn nghĩ về một hình ảnh nghèo đói điển hình: đó là một gia đình người Mỹ gốc Phi hoặc người Hispanic (người Mỹ gốc Tây Ban Nha hoặc gốc Latinh – ND) không có sự hiện diện của người chồng, và nữ chủ hộ thất nghiệp hoặc ít nhất là thất nghiệp bán thời gian. Hình ảnh này không phải hoàn toàn không có cơ sở: tình trạng nghèo đói đặc biệt cao ở những gia đình người Mỹ gốc Phi và người Hispanic, cũng như ở các hộ gia đình do phụ nữ làm chủ. Nhưng phần lớn người nghèo không nằm trong khuôn mẫu này.

Năm 2014, có 46,7 triệu người Mỹ sống trong cảnh nghèo đói — 14,8% dân số, hay hơn một phần bảy dân số. Và 23% người nghèo đói là người Mỹ gốc Phi, cao hơn đáng kể so với tỷ lệ người Mỹ gốc Phi trong dân số (chỉ có khoảng 13% dân số là người Mỹ gốc Phi). Người Hispanic (gốc Tây Ban Nha) cũng có nhiều khả năng nghèo đói hơn người Mỹ trung bình, với tỷ lệ nghèo đói là 23,6%. Nhưng sự nghèo đói cũng phổ biến ở những người da trắng không phải gốc Hispanic, chiếm 42% số người nghèo đói.

Ngoài ra cũng có mối tương quan giữa thành phần gia đình và nghèo đói. Các gia đình có chủ hộ là nữ, không có chồng hiện diện, có tỷ lệ nghèo đói rất cao: 30,6%. Các cặp vợ chồng ít có khả năng nghèo đói hơn, với tỷ lệ nghèo đói chỉ là 6,2%; Tuy nhiên, khoảng 39% hộ nghèo đói là những gia đình có đủ hai vợ chồng.

Tuy nhiên, những gì thực sự nổi bật trong dữ liệu là sự kết hợp giữa nghèo đói và tình trạng thiếu việc làm. Người trưởng thành làm việc toàn thời gian rất khó có khả năng nghèo đói: chỉ có 3% lao động toàn thời gian là người nghèo đói trong năm 2014. Hiện nay có nhiều ngành chủ yếu dựa vào người lao động bán thời gian, đặc biệt trong lĩnh vực bán lẻ và dịch vụ. Công việc bán thời gian thường không có các quyền lợi như y tế, không có ngày nghỉ được trả lương, trợ cấp hưu trí,

và cũng thường được trả lương theo giờ thấp hơn so với công việc toàn thời gian tương đương. Kết quả là nhiều người nghèo đói thuộc tầng lớp *lao động nghèo đói (working poor)*: là người lao động có thu nhập bằng hoặc thấp hơn ngưỡng nghèo đói.

Điều gì gây ra nghèo đói? Nghèo đói thường bị đổ lỗi do thiếu giáo dục. Trình độ học vấn rõ ràng có tác động tích cực mạnh đến mức thu nhập – xét trung bình thì những người có học vấn cao hơn sẽ có thu nhập cao hơn những người có học vấn thấp hơn. Ví dụ, vào năm 1979 mức lương trung bình theo giờ của những người có bằng đại học cao hơn 38% so với những người chỉ tốt nghiệp trung học; và đến năm 2014 thì "lợi thế của bằng đại học" đã tăng lên mức 85%.


Spencer Platt/Getty Images

Nước Mỹ có tỷ lệ nghèo đói cao so với nhiều nước giàu khác.

Việc thiếu trình độ tiếng Anh cũng là rào cản để có thu nhập cao hơn. Ví dụ, có hai phần ba trong số những người lao động nam giới người Mexico được sinh ra tại Mỹ không tốt nghiệp trung học và nhiều người trong số họ có trình độ tiếng Anh kém, khiến cho họ có thu nhập chưa tới phân nửa thu nhập của người lao động bản xứ.

Quan trọng là không bỏ qua vai trò của nạn phân biệt chủng tộc và giới tính; mặc dù ngày nay, tệ nạn này ít phổ biến hơn 50 năm trước, nhưng nạn phân biệt đối xử vẫn tạo ra những rào cản kinh khủng đối với nhiều người Mỹ. Những ai không phải là người da trắng đều có thu nhập thấp hơn và ít có khả năng được tuyển dụng hơn so với người da trắng có trình độ học vấn tương đương. Các nghiên cứu thể hiện đàn ông Mỹ gốc Phi phải chịu sự phân biệt đối xử dai dẳng từ các nhà tuyển dụng thiên vị người da trắng, phụ nữ Mỹ gốc Phi và dân Hispanic nhập cư. Phụ nữ cũng thường có thu nhập thấp hơn nam giới có bằng cấp tương tự.

Một lý do khác của nghèo đói cũng không nên bỏ qua là sự thiếu may mắn. Nhiều gia đình rơi vào túng quẫn khi thành viên trụ cột bị mất việc làm hoặc một thành viên bị bệnh hiểm nghèo.

Hậu quả của nghèo đói thường khá nghiêm trọng, đặc biệt là đối với trẻ em. Trong năm 2014, 21% trẻ em ở Mỹ sống trong nghèo đói. Nghèo đói thường gắn liền với việc không thể tiếp cận các dịch vụ y tế, điều này có thể dẫn đến các vấn đề sức khỏe nghiêm trọng làm mất dần khả năng đi học và làm việc trong cuộc sống sau này. Việc khó kiếm được nhà ở có giá cả hợp túi tiền cũng thường là một vấn đề, khiến các gia đình nghèo phải chuyển chỗ ở thường xuyên, làm gián đoạn lịch học và lịch làm việc. Các nghiên cứu y học gần đây đã chỉ ra rằng trẻ em lớn lên trong tình trạng nghèo đói nghiêm trọng có xu hướng phải đối mặt mới hạn chế tới năng lực học suốt đời. Kết quả là trẻ em Mỹ lớn lên trong gia đình nghèo đói hoặc gần ngưỡng nghèo đói không có cơ hội bình đẳng ở vạch xuất phát: chúng có khuynh hướng gặp bất lợi trong suốt cuộc đời. Ngay cả những trẻ em có tài năng bẩm sinh xuất phát từ các gia đình nghèo đói cũng khó có khả năng hoàn thành đại học.

Sự bất bình đẳng về kinh tế

Mỹ là một quốc gia giàu có. Năm 2007, trước khi đợt suy thoái xảy ra, một hộ gia đình trung bình ở Mỹ có thu nhập (theo giá năm 2014) là 77.198 USD, cao hơn nhiều so với ngưỡng nghèo đói. Ngay cả sau một đợt suy thoái và phục hồi chậm chạp, thu nhập hộ gia đình trung bình trong năm 2014 vẫn là 75.738 USD. Vậy vì sao vẫn còn rất nhiều người Mỹ sống trong nghèo đói? Câu trả lời là thu nhập không được phân bổ đều, có nhiều hộ gia đình có thu nhập thấp hơn nhiều so với mức trung bình và những hộ gia đình khác có thu nhập cao hơn.

Bảng 11-1 thể hiện sự phân bổ thu nhập trước thuế (thu nhập trước khi trả thuế thu nhập liên bang) giữa các hộ gia đình ở Mỹ trong năm 2014, theo ước tính của Cục Thống kê Dân số. Các hộ gia đình được chia thành các ngũ phân vị *(quintile)*, mỗi nhóm bao gồm 20%, hoặc một phần năm dân số. Nhóm ngũ phân vị thứ nhất, hay chính là nhóm dưới cùng, bao gồm các hộ gia đình có thu nhập thấp hơn mức 20 phần trăm thấp nhất, nhóm ngũ phân vị thứ hai bao gồm các hộ gia đình có thu nhập nằm giữa nhóm 20 phần trăm và 40 phần trăm thấp nhất v.v.

BẢNG 11-1 Phân phối thu nhập của Mỹ năm 2014

Nhóm thu nhập	Khoản thu nhập (USD)	Thu nhập trung bình (USD)	Phần trăm của tổng thu nhập (%)
Nhóm 20% thấp nhất	Thấp hơn 21.432	11.676	3,1
Nhóm 20% thấp hai	21.432 đến 41.186	31.087	8,2
Nhóm 20% thấp ba	41.486 đến 68.212	54.041	14,3
Nhóm 20% thấp tư	68.212 đến 112.262	87.834	23,2
Nhóm 20% cao nhất	Cao hơn 112.262	194.053	51,2
5% cao nhất	Cao hơn 206.568	332.347	21,9

Thu nhập trung bình = 75.738 USD   Thu nhập trung vị = 53.657 USD

Đối với mỗi nhóm, Bảng 11-1 thể hiện ba số liệu. Cột thứ hai thể hiện khoảng thu nhập của nhóm. Ví dụ năm 2014, nhóm dưới cùng bao gồm các hộ gia đình có thu nhập hàng năm dưới 21.432 USD, nhóm hộ gia đình tiếp theo có thu nhập từ 21.432 USD đến 41.186 USD v.v... Cột thứ ba thể hiện thu nhập trung bình trong mỗi nhóm, dao động từ 11.676 USD của nhóm dưới cùng đến 332.347 USD của nhóm 5% giàu có nhất! Cột thứ tư thể hiện phần trăm tổng thu nhập của cả nước Mỹ mà mỗi nhóm nhận được.

Thu nhập trung bình và thu nhập trung vị của hộ gia đình. Ở cuối Bảng 11-1 là hai con số hữu ích để xem xét thu nhập của các hộ gia đình Mỹ. **Mức trung bình của thu nhập hộ gia đình (mean household income)**, còn được gọi là thu nhập trung bình của hộ gia đình, bằng tổng thu nhập của tất cả hộ gia đình ở Mỹ chia cho số hộ gia đình. **Mức trung vị của thu nhập hộ gia đình (median household income)** là thu nhập của một hộ gia đình ở mức chính giữa của biểu phân phối thu nhập – là mức thu nhập mà phân nửa hộ gia đình có thu nhập thấp hơn và phân nửa hộ gia đình có thu nhập cao hơn. Điều quan trọng là bạn cần hiểu rằng hai con số này đo lường những điều khác nhau.

Các nhà kinh tế học thường minh họa sự khác biệt bằng cách yêu cầu mọi người trước tiên tưởng tượng một căn phòng có chứa vài chục người lao động bình thường, sau đó suy nghĩ xem mức trung bình và mức trung vị thu nhập của những người trong phòng sẽ thay đổi như thế nào nếu có một tỷ phú từ phố Wall bước vào. Thu nhập trung bình sẽ tăng vọt, vì thu nhập của tỷ phú sẽ kéo mức thu nhập trung bình lên, nhưng mức trung vị hầu như không tăng.

Ví dụ này giúp giải thích tại sao các nhà kinh tế học thường xem mức trung vị của thu nhập là một chỉ số phản ánh về tình trạng kinh tế của các gia đình Mỹ tốt hơn so với thu nhập trung bình: thu nhập trung bình bị ảnh hưởng mạnh bởi thu nhập của một số ít người Mỹ có thu nhập rất cao, đó là những người không đại diện cho toàn bộ dân số; trong khi mức trung vị của thu nhập thì không phải như vậy.

Những gì chúng ta thấy được từ Bảng 11-1 là thu nhập ở Mỹ được phân phối tương đối không đều. Thu nhập trung bình của nhóm hộ gia đình nghèo nhất còn thấp hơn một phần tư so với các gia đình thuộc nhóm giữa, và nhóm hộ gia đình giàu nhất có thu nhập trung bình cao gấp ba lần so với các gia đình thuộc nhóm giữa. Trung bình thu nhập của nhóm hộ gia đình giàu nhất cao hơn khoảng 15 lần so với nhóm nghèo nhất. Thật ra, phân phối thu nhập ở Mỹ đã trở nên bất bình đẳng hơn kể từ năm 1980, tăng cao đến mức khiến nó trở thành một vấn đề chính trị quan trọng. Phần *Kinh tế học trong đời sống* sau đây thảo luận về xu hướng bất bình đẳng thu nhập trong dài hạn của Mỹ, vốn đã giảm trong thập niên 1930 và 1940, ổn định trong hơn 30 năm sau Thế chiến II, nhưng đã bắt đầu tăng trở lại vào cuối thập niên 1970.

Hệ số Gini. Người ta thường mong muốn có một con số tổng hợp phản ánh mức bất bình đẳng thu nhập của một quốc gia. **Hệ số Gini (Gini coefficient)**, thước đo bất bình đẳng được sử dụng rộng rãi nhất, dựa trên cách phân phối thu nhập khác hẳn nhau giữa các nhóm như thế nào (như chúng ta sẽ thấy trong phần Vòng quanh thế giới). Một quốc gia có thu nhập được phân phối

Mức trung bình của thu nhập hộ gia đình: là thu nhập trung bình của hộ gia đình.

Mức trung vị của thu nhập hộ gia đình: là thu nhập của một hộ gia đình ở mức chính giữa của biểu phân phối thu nhập.

Hệ số Gini: là con số tổng hợp mức độ bất bình đẳng về thu nhập của một quốc gia, dựa trên việc phân phối thu nhập giữa các nhóm bất bình đẳng như thế nào.

hoàn toàn bình đẳng – nghĩa là nhóm 20% dân số dưới cùng nhận 20% thu nhập, nhóm 40% dân số dưới cùng nhận 40% thu nhập, và cứ thế - sẽ có hệ số Gini là 0. Ở một tình huống cực đoan khác, giá trị cao nhất có thể có của hệ số Gini là 1 – nếu tất cả thu nhập của một quốc gia chỉ rơi vào tay một người.

Có một cách để hiểu hệ số Gini có ý nghĩa gì trong thực tế là xem xét so sánh các nước trên thế giới. Ngoài một số quốc gia ở châu Phi, mức chênh lệch thu nhập cao nhất là ở châu Mỹ Latin, đặc biệt là Colombia; đất nước có mức độ bất bình đẳng cao, với hệ số Gini gần bằng 0,6. Các quốc gia có thu nhập phân phối bình đẳng nhất là ở châu Âu, đặc biệt là ở các nước vùng Scandinavia, ví dụ như Thụy Điển có hệ số Gini khoảng 0,33. So với các nước giàu có khác, vào năm 2012, Mỹ có hệ số Gini là 0,57, có mức bất bình đẳng cao bất thường, mặc dù không đến nỗi bất bình đẳng quá lớn như ở Mỹ Latinh.

Vấn đề bất bình đẳng thu nhập nghiêm trọng như thế nào? Theo nghĩa trực tiếp, bất bình đẳng thu nhập cao có nghĩa là một số người không chia sẻ trong sự thịnh vượng chung của một quốc gia. Như chúng ta đã thấy, bất bình đẳng gia tăng giải thích vì sao tỷ lệ nghèo đói của Mỹ đã không thể giảm trong 45 năm qua mặc dù cả nước đã trở nên giàu có hơn một cách đáng kể. Ngoài ra, sự bất bình đẳng cực đoan như ở khu vực châu Mỹ Latinh thường liên quan đến bất ổn chính trị vì sự xung đột lợi ích giữa một thiểu số giàu có và phần còn lại của dân số.

Tuy nhiên, điều quan trọng là bạn nhận ra rằng dữ liệu trong Bảng 11-1 đã thổi phồng mức độ bất bình đẳng ở Mỹ, vì nhiều lý do. Thứ nhất, đây là dữ liệu đại diện cho một trạng thái trong một năm đơn lẻ, trong khi thu nhập của nhiều gia đình riêng lẻ dao động theo thời gian. Nghĩa là trong số những người có thu nhập thấp nhất trong một năm bất kỳ, nhiều người trong số đó có năm *xấu bất thường* và tương tự, nhiều người thuộc nhóm có thu nhập cao nhất là do họ có một năm *tốt bất thường*. Theo thời gian, thu nhập của họ sẽ trở lại mức bình thường hơn. Vì vậy, một bảng dữ liệu thể hiện thu nhập trung bình trong các nhóm với một khoảng thời gian dài hơn, chẳng hạn như một thập kỷ, sẽ không thể hiện sự bất bình đẳng nhiều như thế.

Hơn nữa, thu nhập của gia đình có xu hướng thay đổi trong vòng đời của nó: nhiều người có thu nhập trong thập niên đầu đi làm khá thấp so với thập niên sau đó, rồi thu nhập lại bị giảm đáng kể khi họ nghỉ hưu. Do đó, các số liệu trong Bảng 11-1, kết hợp những người lao động trẻ, người lao động trung niên, thể hiện sự bất bình đẳng nhiều hơn so với một bảng so sánh các gia đình có độ tuổi tương đương nhau.

Bỏ qua các đặc điểm này, vẫn có sự bất bình đẳng đáng kể thật sự tại Mỹ. Trên thực tế, sự bất bình đẳng không chỉ tồn tại theo thời gian đối với các cá nhân, nó còn kéo dài qua nhiều thế hệ. Con cái của những gia đình nghèo có nhiều khả năng nghèo đói hơn con cái của những gia đình giàu có, và ngược lại. Mối tương quan này ở Mỹ còn thậm chí mạnh hơn ở các nước giàu khác. Hơn nữa, thực tế rằng thu nhập của các gia đình dao động từ năm này qua năm khác không hoàn toàn là một tin tốt. Các thước đo bất bình đẳng trong một năm nhất định đã thực sự thổi phồng mức bất bình đẳng thực tế. Nhưng những biến động hàng năm này cũng là một vấn đề khiến cho ngay cả các gia đình giàu có cũng phải lo lắng – đó là bất an về kinh tế.



VÒNG QUANH THẾ GIỚI

Thu nhập, phân phối lại và sự bất bình đẳng ở các nước giàu

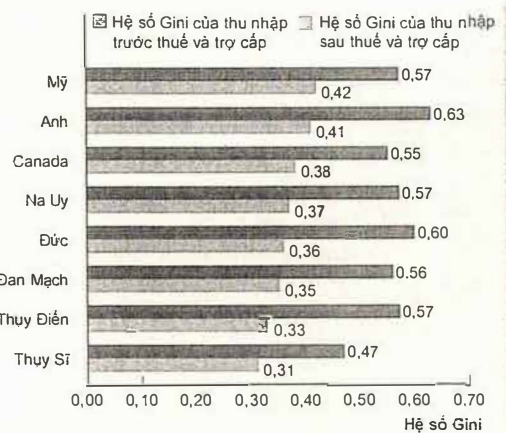
Bạn hãy dành thời gian đi du lịch vòng quanh nước Mỹ, sau đó dành nhiều thời gian hơn đi du lịch khắp Thụy Điển và Đan Mạch. Bạn gần như chắc chắn sẽ có cảm giác rằng các nước vùng Scandinavia có sự bất bình đẳng thu nhập thấp hơn đáng kể so với Mỹ, nghĩa là người giàu không quá giàu và người nghèo không quá nghèo. Các số liệu đã xác nhận ấn tượng này: hệ số Gini (một con số tóm tắt mức bất bình đẳng thu nhập của một quốc gia) của Thụy Điển và Đan Mạch, cũng như hầu hết các nước Tây Âu, đều thấp hơn đáng kể so với Mỹ. Nhưng tại sao lại như vậy?

Câu trả lời nhìn chung nằm ở vai trò của chính phủ. Ở Mỹ, chính phủ đóng vai trò quan trọng trong việc tái phân phối thu nhập từ những người có thu nhập cao nhất sang những người có thu nhập thấp nhất. Nhưng các quốc gia châu Âu có phúc lợi của chính phủ lớn hơn đáng kể so với Mỹ, và tái phân phối thu nhập nhiều hơn.

Sơ đồ dưới đây thể hiện hai thước đo của hệ số Gini đối với một số nước giàu. Một quốc gia có thu nhập được phân phối hoàn toàn bình đẳng — là quốc gia mà mỗi hộ gia đình trong đó đều có cùng thu nhập — sẽ có hệ số Gini bằng zero. Ở mức độ cực đoan khác, trong đó tất cả thu nhập của một quốc gia thuộc về một hộ gia đình, thì quốc gia đó sẽ có hệ số Gini là 1. Đối với mỗi quốc gia, thanh đồ thị nằm trên thể hiện hệ số Gini thực tế, thước đo mức bất bình đẳng quan sát được của thu nhập trước thuế và các khoản trợ cấp. Thanh đồ thị nằm dưới thể hiện hệ số Gini của mỗi quốc gia sau khi tính thuế và các khoản trợ cấp. Chúng ta thấy rằng sự bất bình đẳng của thu nhập do thị trường quyết định ở Đan Mạch và Thụy Điển tương đương với Mỹ (đều là 0,56 hay 0,57), nhưng hai quốc gia Bắc Âu có sự bất bình đẳng thấp hơn nhiều (0,35 và 0,33, so với 0,42 của Mỹ) chính là do phúc lợi của chính phủ cao hơn.

Sau đây là những ý kiến bất đồng về kết luận này:

- Dữ liệu có lẽ không phản ánh chính xác những nguồn thu nhập rất cao, vốn có thể là một yếu tố quan trọng hơn ở Mỹ so với các nơi khác.
- Phúc lợi của chính phủ ở các nước châu Âu có thể gián tiếp làm tăng chênh lệch thu nhập được đo lường thông qua tác động của chúng lên động cơ.



Tuy nhiên, dữ liệu thể hiện rõ ràng rằng sự khác biệt về mức bất bình đẳng giữa các nước giàu chủ yếu phản ánh các chính sách khác nhau, hơn là sự khác biệt về các yếu tố cơ bản của nền kinh tế.

Nguồn: Nghiên cứu Thu nhập Luxembourg (Luxembourg Income Study).

Sự bất an về kinh tế

Như đã nói trước đây, mặc dù lý do phải có phúc lợi của chính phủ là vì lợi ích xã hội của việc giảm nghèo đói và bất bình đẳng, điều cũng sẽ ảnh hưởng đến cả những gia đình khá giàu có.

Một hình thức bất an về kinh tế (economic insecurity) là nguy cơ mất thu nhập đột ngột, thường xảy ra khi một thành viên trong gia đình mất việc và thất nghiệp trong một khoảng thời gian, hoặc buộc phải làm công việc mới có tiền lương thấp hơn đáng kể. Theo ước tính gần đây, trong một năm, có khoảng một phần sáu gia đình người Mỹ có thu nhập giảm một nửa so với năm trước. Các ước tính có liên quan thể hiện rằng tỷ lệ phần trăm những người nằm dưới ngưỡng nghèo đói trong ít nhất một năm khi xét một thập kỷ cao hơn vài lần so với tỷ lệ người dưới ngưỡng nghèo đói trong một năm bất kỳ.

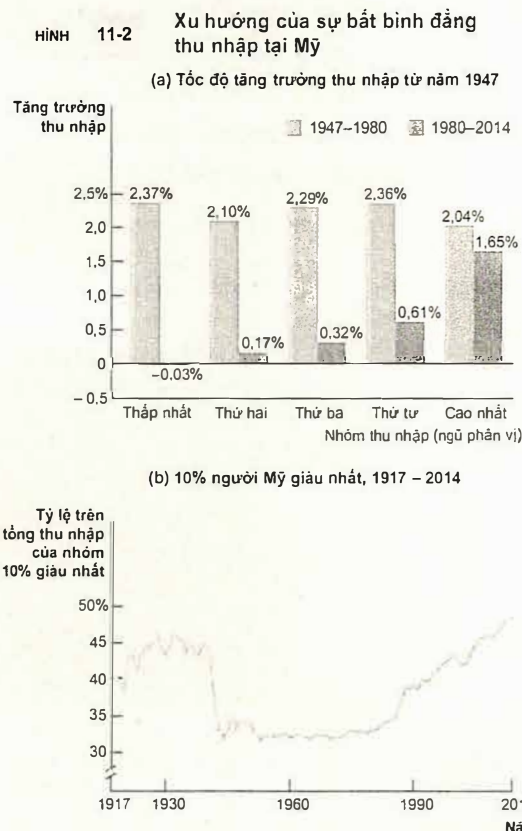
Ngay cả khi một gia đình không phải đối mặt với sự mất mát về thu nhập, họ vẫn có thể phải đối mặt với một chi phí đột biến. Trước khi thực hiện Đạo luật ACA năm 2014, lý do của chi phí đột biến phổ biến nhất là khi có một vấn đề y tế đòi hỏi phải điều trị tốn kém, chẳng hạn như bệnh tim hoặc ung thư. Trên thực tế, trong năm 2013 người ta ước tính rằng 60% các trường hợp cá nhân phá sản của người Mỹ là do chi phí y tế. Sự gia tăng các trường hợp phá sản do chi phí y tế là một trong những lý do chính cho việc thông qua ACA: tỷ lệ trường hợp phá sản dạng này tăng từ 46% vào năm 2001 lên tới 62% vào năm 2007.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Xu hướng dài hạn của bất bình đẳng trong thu nhập tại Mỹ

ự bất bình đẳng có xu hướng tăng, giảm hay không đổi theo thời gian? Câu trả lời là... cả ba. Trong suốt thế kỷ vừa qua, nước Mỹ đã trải qua các thời kỳ đặc trưng bởi cả ba xu hướng: một kỷ nguyên bất bình đẳng giảm trong suốt thập niên 1930 và 1940, một kỷ nguyên bất bình đẳng ổn định trong khoảng 35 năm sau Thế chiến II, và một kỷ nguyên bất bình đẳng gia tăng trong 30 năm qua.



Nguồn: Cục Thống kê Dân số Mỹ (đồ thị a); Emmanuel Saez, "Striking It Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States", bài thảo luận tại Đại học California, Berkeley, 2008 (cập nhật năm 2015) (đồ thị b).

Dữ liệu chi tiết về thu nhập theo nhóm của Mỹ, như trong Bảng 11-1, chỉ bắt đầu từ năm 1947. Đồ thị (a) của Hình 11-2 thể hiện tốc độ tăng trưởng thu nhập hàng năm, được điều chỉnh theo lạm phát, cho mỗi nhóm trong hai giai đoạn: từ năm 1947 đến năm 1980 và từ năm 1980 đến năm 2014. Có sự khác biệt rõ ràng giữa hai giai đoạn. Trong giai đoạn đầu tiên, thu nhập trong mỗi nhóm tăng với tốc độ giống nhau - nghĩa là không có nhiều thay đổi về bất bình đẳng thu nhập, chỉ là thu nhập đã gia tăng rộng khắp.

Tuy nhiên, sau năm 1980, thu nhập của nhóm nhóm đầu tăng trưởng nhanh hơn nhiều so với nhóm giữa, và nhóm giữa tăng nhanh hơn nhóm cuối. Do đó, sự bất bình đẳng đã tăng đáng kể từ năm 1980. Nhìn chung, thu nhập điều chỉnh theo lạm phát cho các gia đình thuộc nhóm đứng đầu đã tăng 55% trong giai đoạn 1980-2014, trong khi thu nhập thực tế giảm nhẹ đối với các gia đình ở nhóm cuối.

Mặc dù không có dữ liệu chi tiết về phân phối thu nhập của giai đoạn trước năm 1947, nhưng các nhà kinh tế học đã sử dụng vài thông tin khác (như dữ liệu về thuế thu nhập) để ước tính tỷ lệ thu nhập của nhóm 10% dân số giàu có nhất, tính từ năm 1917.

Đồ thị (b) của Hình 11-2 thể hiện thước đo này từ năm 1917 đến năm 2014. Dữ liệu này, giống như dữ liệu chi tiết hơn có sẵn từ năm 1947, thể hiện rằng sự bất bình đẳng của Mỹ khá ổn định từ năm 1947 cho đến cuối thập niên 1970, nhưng kể từ đó đã tăng đáng kể.

Dữ liệu dài hạn cũng thể hiện rằng sự phân phối thu nhập tương đối bình đẳng vào năm 1947 là một điều khá mới mẻ. Vào cuối thế kỷ 19, thường được gọi là Thời kỳ vàng son (Gilded Age), thu nhập của người Mỹ được phân phối rất chênh lệch. Mức chênh lệch thu nhập cao này tiếp tục kéo dài đến thập niên 1930. Nhưng sự bất bình đẳng giảm mạnh từ cuối thập niên 1930 đến cuối Thế chiến II. Trong một nghiên cứu nổi tiếng, Claudia Goldin và Robert Margo, hai nhà sử học kinh tế, đã gọi thời kỳ bất bình đẳng thu nhập được thu hẹp này là *Great Compression* (trong tiếng Anh, *compression* nghĩa là sự nén lại, ép chặt lại – ND).

Thời kỳ này diễn ra khá trùng hợp với Thế chiến II, khoảng thời gian mà chính phủ Mỹ áp đặt các biện pháp kiểm soát đặc biệt đối với tiền lương và giá cả. Bằng chứng thể hiện rằng các biện pháp kiểm soát này được áp dụng theo cách làm giảm sự bất bình đẳng — ví dụ các doanh nghiệp xin tăng lương cho nhân viên được trả lương thấp dễ dàng hơn việc tăng lương cho nhân sự cấp cao. Vấn đề khó hiểu là sự bình đẳng được các biện pháp kiểm soát tạo ra trong thời kỳ chiến tranh vẫn còn được duy trì hàng thập kỷ sau đó, trong khi bản thân các biện pháp này đã được dỡ bỏ từ năm 1946.

Kể từ thập niên 1970, như chúng ta đã thấy, sự bất bình đẳng đã tăng lên đáng kể. Trên thực tế, ngày nay, thu nhập trước thuế ở Mỹ có vẻ được phân phối không đều như trong thập niên 1920, khiến nhiều nhà bình luận mô tả trạng thái hiện tại của nước Mỹ là một *Thời kỳ vàng son* mới, trong đó các tác động của sự bất bình đẳng được kiểm soát bởi các loại thuế và sự tồn tại của phúc lợi chính phủ.

Đã có cuộc tranh luận gay gắt giữa các nhà kinh tế học về nguyên nhân của sự bất bình đẳng đang lớn dần này.

- Giải thích phổ biến nhất là thay đổi công nghệ nhanh chóng, làm tăng nhu cầu về lao động có tay nghề cao (highly skilled) hoặc tài năng (talented), nhanh hơn nhu cầu về lao động khác, dẫn đến sự gia tăng khoảng cách tiền lương giữa lao động có tay nghề cao và lao động khác.
- Thương mại quốc tế phát triển cũng có thể đóng góp vào sự chênh lệch thu nhập, bằng cách cho phép Mỹ nhập khẩu các sản phẩm đòi hỏi phải có nhiều lao động từ những nước có tiền lương thấp thay vì phải sản xuất trong nước, làm giảm nhu cầu về lao động Mỹ có tay nghề thấp hơn và làm giảm lương của họ.
- Nhập cư tăng. Trung bình, người nhập cư có trình độ học vấn thấp hơn so với người lao động bản xứ và làm tăng nguồn cung lao động có tay nghề thấp, trong khi làm giảm tiền lương của chính những lao động này.

Tuy nhiên, các giải thích này không tính đến một đặc điểm chính: phần lớn sự bất bình đẳng gia tăng không phản ánh khoảng cách lớn dần giữa những người lao động có trình độ học vấn cao và những người có trình độ thấp hơn, mà là phản ánh về sự khác biệt ngày càng lớn ngay giữa những người lao động có trình độ học vấn cao. Ví dụ giáo viên và giám đốc điều hành kinh doanh hàng đầu có trình độ học vấn cao tương đương, nhưng tiền lương của các giám đốc điều hành đã tăng đáng kể nhưng lương của giáo viên thì không. Vì một số lý do, một vài "siêu sao" — là một nhóm bao gồm những siêu sao sáng giá trong thế giới giải trí và thể thao và cũng là những nhóm bao gồm các thương nhân Phố Wall và các giám đốc điều hành doanh nghiệp hàng đầu - hiện có thu nhập cao hơn nhiều so với những siêu sao của thế hệ trước. Vẫn chưa rõ nguyên nhân gây ra thay đổi này là gì.

- Các chương trình **phúc lợi của chính phủ**, bao gồm **các khoản chuyển giao của chính phủ**, chiếm phần lớn chi tiêu của chính phủ ở các nước giàu có.
- Nguyên tắc 'khả năng chi trả' giải thích một lý do của phúc lợi của chính phủ: giảm bớt sự bất bình đẳng thu nhập. **Các chương trình giảm nghèo** thực hiện điều này bằng cách trợ giúp người nghèo. **Các chương trình bảo hiểm xã hội** giải quyết lý do thứ hai: giảm bớt sự bất an về kinh tế. Các lợi ích ngoại lai của việc giảm nghèo và tiếp cận dịch vụ y tế đối với xã hội, đặc biệt là đối với trẻ em, là lý do thứ ba của phúc lợi xã hội.
- **Ngưỡng nghèo đói** chính thức của Mỹ được điều chỉnh hàng năm để phản ánh những thay đổi về chi phí sinh hoạt, không phải phản ánh thay đổi của tiêu chuẩn sống trung bình. Nhưng mặc dù thu nhập bình quân đã tăng đáng kể, **tỷ lệ nghèo đói** của Mỹ cũng không thấp hơn so với 45 năm trước.
- Nguyên nhân của nghèo đói có thể bao gồm thiếu giáo dục, nạn phân biệt chủng tộc và giới tính, và kém may mắn. Hậu quả của nghèo đói rất nghiêm trọng đối với trẻ em.
- **Thu nhập trung vị của hộ gia đình** là một chỉ số về thu nhập hộ gia đình điển hình tốt hơn so với **thu nhập trung bình của hộ gia đình**. So sánh **hệ số Gini** giữa các quốc gia thể hiện rằng Mỹ có sự bất bình đẳng thu nhập thấp hơn so với các nước nghèo nhưng cao hơn tất cả các nước giàu khác.
- Mỹ có mức bất bình đẳng thu nhập biến đổi qua thời gian. Từ năm 1980, bất bình đẳng thu nhập đã tăng đáng kể, phần lớn là do sự bất bình đẳng gia tăng giữa các người lao động có học vấn cao.

Kiểm tra kiến thức 11-1

1. Cho biết mỗi chương trình sau đây là giảm nghèo hay bảo hiểm xã hội.
   a. Một chương trình bảo lãnh hưu trí, trợ cấp cho người về hưu nếu họ bị mất lương hưu do công ty phá sản.
   b. Chương trình liên bang được gọi là SCHIP, cung cấp dịch vụ y tế cho trẻ em trong các gia đình trên ngưỡng nghèo đói nhưng vẫn có thu nhập tương đối thấp.
   c. Chương trình nhà ở theo Mục 8 (Section 8 housing program), trợ cấp nhà ở cho các hộ gia đình có thu nhập thấp.
   d. Chương trình lũ lụt liên bang, trợ giúp tài chính cho các cộng đồng bị ảnh hưởng bởi lũ lụt lớn
2. Hãy nhớ lại rằng ngưỡng nghèo đói không được điều chỉnh để phản ánh những thay đổi trong tiêu chuẩn sống. Kết quả, liệu ngưỡng nghèo đói có phải là một thước đo sự nghèo đói tương đối hay tuyệt đối không? Nghĩa là thước đo này định nghĩa nghèo đói theo cách một người nào đó nghèo như thế nào so với những người khác, hay nghèo theo một số thước đo cố định không thay đổi theo thời gian? Giải thích.
3. Bảng sau đây thể hiện phân phối thu nhập của một nền kinh tế rất nhỏ.
   a. Thu nhập trung bình là bao nhiêu? Thu nhập trung vị là bao nhiêu? Thước đo nào mang tính đại diện cho thu nhập của một người trung bình trong nền kinh tế? Tại sao?

	Thu nhập (USD)
Sephora	39.000
Kelly	17.500
Raul	900.000
Vijay	15.000
Oskar	28.000

   b. Nhóm ngũ phân vị đầu tiên có phạm vi thu nhập như thế nào? Và nhóm ngũ phân vị thứ ba thì sao?
   c. Câu nào sau đây phản ánh chính xác hơn về lý do bất bình đẳng gia tăng tại Mỹ ngày nay?
   d. Mức lương của người quản lý chi nhánh địa phương của Ngân hàng Sunrise đã tăng so với mức lương của nhân viên trạm xăng lân cận.
   e. Mức lương của CEO của Ngân hàng Sunrise đã tăng so với mức lương của người quản lý chi nhánh ngân hàng địa phương, mặc dù cả hai đều có trình độ học vấn tương tự.

Đáp án ở cuối sách

Phúc lợi của chính phủ Mỹ

Trong năm 2015, phúc lợi của chính phủ Mỹ bao gồm ba chương trình lớn: An sinh Xã hội, Medicare và Medicaid; cùng một số chương trình khá lớn khác như Đạo luật Chăm sóc sức khỏe với giá phải chăng (ACA), Hỗ trợ tạm thời cho các gia đình khó khăn (Temporary Assistance for Needy Families), phiếu thực phẩm, Tín dụng Thuế Thu nhập (Earned Income Tax Credit); và một số chương trình nhỏ hơn. Bảng 11-2 thể hiện một cách phân loại các chương trình này cùng với số tiền đã chi tiêu cho mỗi chương trình.

BẢNG 11-2 Các chương trình Phúc lợi của Chính phủ Mỹ, năm 2015

	Chuyển tiền trực tiếp	Lợi ích bằng hiện vật
Chương trình trợ cấp cho người khó khăn (means-tested)	• Hỗ trợ tạm thời cho các gia đình khó khăn (Temporary Assistance for Needy Families - TANF): 21 tỷ USD • Trợ cấp An sinh Xã hội (Supplemental Security Income): 59 tỷ USD • Tín dụng Thuế Thu nhập (Earned Income Tax Credit): 60 tỷ USD	• Tem phiếu thực phẩm (Food stamps – SNAP): 76 tỷ USD • Medicaid: 350 tỷ USD • Đạo luật Chăm sóc sức khỏe với giá phải chăng (Affordable Care Act – ACA): 131 tỷ USD (dự kiến)
Chương trình không phải là chương trình trợ cấp cho người khó khăn (not means-tested)	• Bảo hiểm xã hội: 888 tỷ USD • Bảo hiểm thất nghiệp: 37 tỷ USD	• Medicare: 640 tỷ USD

Nguồn: Bộ Tài chính Mỹ

Đầu tiên, bảng phân biệt giữa các **chương trình trợ cấp cho người khó khăn (means-tested)** và những chương trình không phải như vậy. Trong các chương trình trợ cấp cho người khó khăn, phúc lợi chỉ dành cho những gia đình hoặc cá nhân có thu nhập và/hoặc tài sản thấp hơn một con số tối thiểu. Về cơ bản, các chương trình trợ cấp cho người khó khăn là các chương trình giảm nghèo được thiết kế để giúp những người có thu nhập thấp. Ngược lại, những chương trình khác cung cấp lợi ích cho tất cả mọi người, mặc dù như chúng ta sẽ thấy, các chương trình này có xu hướng được thực hiện để làm giảm sự bất bình đẳng.

Thứ hai, bảng này phân biệt giữa các chương trình chuyển tiền trực tiếp cho người thụ hưởng để họ sử dụng tùy ý so với những chương trình có **lợi ích bằng hiện vật (in-kind benefits)**, nằm dưới hình thức hàng hóa hoặc dịch vụ chứ không phải bằng tiền mặt. Như số liệu cho thấy, các chương trình có lợi ích bằng hiện vật lớn nhất là Medicare và Medicaid, chi trả cho các chi phí y tế. Chúng ta sẽ thảo luận về vấn đề y tế trong phần tiếp theo của chương này. Bây giờ, chúng ta hãy xem xét các chương trình quan trọng khác.

Các chương trình trợ cấp cho người khó khăn

Khi mọi người sử dụng thuật ngữ *phúc lợi (welfare)*, họ thường đề cập đến tiền trợ cấp cho các gia đình nghèo. Nguồn tiền trợ cấp chính như vậy ở Mỹ là Chương trình hỗ trợ tạm thời cho những gia đình khó khăn, còn gọi là TANF. Chương trình này không hỗ trợ tất cả những người nghèo; chương trình chỉ hỗ trợ những gia đình nghèo có con và chỉ trong một khoảng thời gian giới hạn.

TANF đã được thực thi vào thập niên 1990 để thay thế một chương trình gây tranh cãi lớn là 'Trợ cấp cho Gia đình có Trẻ em phụ thuộc' (Aid to Families with Dependant Children – AFDC). Chương trình đó đã bị cáo buộc rộng rãi về việc tạo ra động cơ xấu cho người nghèo, bao gồm khuyến khích

Chương trình trợ cấp cho người khó khăn: là chương trình dành cho những gia đình hoặc cá nhân có thu nhập thấp hơn một mức nhất định.

Lợi ích bằng hiện vật: là lợi ích nằm dưới hình thức hàng hóa hoặc dịch vụ, không phải bằng tiền mặt



Một phần bảy dân số Mỹ nhận trợ cấp tem phiếu thực phẩm, hay SNAP.

các gia đình ly hôn. Do sự thay đổi các chương trình phúc lợi, một phần kết quả là lợi ích của các chương trình phúc lợi hiện đại ít hơn đáng kể so với các chương trình của thế hệ trước, một khi dữ liệu được điều chỉnh theo lạm phát. Do TANF có giới hạn thời gian nên những người nhận phúc lợi — ngay cả cha mẹ đơn thân — cuối cùng cũng phải tìm việc làm. Như bạn có thể thấy trong Bảng 11-2, TANF chiếm một phần tương đối nhỏ trong phúc lợi của chính phủ hiện đại của Mỹ.

Các chương trình trợ cấp cho người khó khăn khác lại ít gây tranh cãi hơn, mặc dù tốn nhiều tiền hơn. Chương trình Trợ cấp An sinh Xã hội hỗ trợ người Mỹ khuyết tật không thể làm việc và không có nguồn thu nhập nào khác. Chương trình tem phiếu thực phẩm hoặc SNAP — tên chính thức là Chương trình Hỗ trợ Dinh dưỡng Bổ sung (Supplemental Nutrition Assistance Program), vì giờ đây chương trình cung cấp thẻ ghi nợ thay vì tem phiếu — giúp các gia đình và cá nhân có thu nhập thấp có thể sử dụng thẻ ghi nợ đó để mua thực phẩm chứ không phải các mặt hàng khác.

Cuối cùng, các nhà kinh tế học sử dụng thuật ngữ **thuế thu nhập âm (negative income tax)** cho một chương trình hỗ trợ cho các gia đình có việc làm với thu nhập thấp. Mỹ có một chương trình được gọi là Tín dụng thuế thu nhập (Earned Income Tax Credit - EITC), cung cấp thu nhập bổ sung cho hàng triệu người lao động. Chương trình này đã hỗ trợ hào phóng hơn cho nhiều người, khi các chương trình phúc lợi truyền thống bị thắt chặt. Chỉ những người lao động có thu nhập mới đủ điều kiện tham gia chương trình; khi thu nhập nằm trong một khoảng nhất định thì người lao động nhận được thu nhập càng cao thì số tiền EITC nhận được càng cao. Nghĩa là EITC đóng vai trò như một khoản thuế thu nhập âm đối với người lao động có mức lương thấp. Năm 2015, các cặp vợ chồng có hai con nhỏ có thu nhập dưới 13.870 USD mỗi năm nhận được khoản trợ cấp EITC bằng 40% thu nhập của họ. (Các khoản trợ cấp sẽ thấp hơn một chút đối với các gia đình đơn thân hoặc gia đình không có con nhỏ). EITC không áp dụng với thu nhập cao hơn. Vào năm 2015, khoản trợ cấp này không áp dụng với các cặp vợ chồng có hai con nhỏ có thu nhập hơn 49.974 USD.

An sinh Xã hội và Bảo hiểm thất nghiệp

An sinh Xã hội, chương trình phúc lợi của chính phủ lớn nhất của Mỹ, là một chương trình không thuộc nhóm chương trình trợ cấp cho người khó khăn, mà nhằm đảm bảo thu nhập hưu trí cho những người Mỹ lớn tuổi đủ điều kiện. Chương trình này cũng mang lại lợi ích cho những người lao động bị khuyết tật, và hỗ trợ cho các thành viên còn lại trong gia đình có người đã mất.

An sinh Xã hội được hỗ trợ bởi một loại thuế đặc biệt tính trên tiền lương. Người sử dụng lao động có trách nhiệm trả thuế lương (payroll tax) trên tiền lương của nhân viên, một phần trong số đó giúp trả tiền trợ cấp An sinh Xã hội. Các quyền lợi mà người lao động nhận được khi nghỉ hưu phụ thuộc vào thu nhập chịu thuế trong suốt những năm làm việc của họ: bạn có thu nhập chịu thuế An sinh Xã hội càng cao đến mức tối đa (là 118.500 USD vào năm 2015), thì bạn càng nhận được nhiều tiền hơn. Tuy nhiên, quyền lợi không tỷ lệ thuận với thu nhập một cách tuyệt đối. Thay vào đó, chúng được xác định bởi một công thức giúp người có thu nhập cao (high earner) có quyền lợi nhiều hơn người có thu nhập thấp (low earner), nhưng có sử dụng bảng lương trượt dần khiến chương trình trở nên hào phóng hơn một cách tương đối đối với người có thu nhập thấp.

Thuế thu nhập âm: là chương trình hỗ trợ cho các gia đình có việc làm với thu nhập thấp.

Vì hầu hết người lớn tuổi không nhận lương hưu từ công ty cũ và hầu hết không sở hữu đủ tài sản để sống tốt, nên quyền lợi Bảo hiểm xã hội là một nguồn thu nhập vô cùng quan trọng đối với họ. Với những người Mỹ từ 65 tuổi trở lên hiện nay, 60% có hơn phân nửa thu nhập đến từ An sinh Xã hội, và 20% người không có thu nhập nào khác ngoại trừ An sinh Xã hội.

Báo hiểm thất nghiệp, mặc dù có số tiền trợ cấp nhỏ hơn nhiều so với An sinh Xã hội, cũng là một chương trình báo hiểm xã hội quan trọng khác. Chương trình này cung cấp cho người lao động bị mất việc làm khoảng 35% mức lương trước đó cho đến khi họ tìm được việc làm mới hoặc cho đến 26 tuần sau đó. (Lợi ích đã được tạm thời mở rộng để phù hợp với cuộc suy thoái năm 2008, khi có một số người lao động thất nghiệp được hỗ trợ đến 99 tuần). Báo hiểm thất nghiệp được chi trả bởi một loại thuế đánh vào người sử dụng lao động. Cũng giống như An sinh Xã hội, báo hiểm thất nghiệp cũng không thuộc nhóm chương trình để trợ cấp cho những người khó khăn.



Tổng thống Franklin D. Roosevelt đã ký Đạo luật An sinh Xã hội vào năm 1935, tạo nên hệ thống phúc lợi của chính phủ Mỹ thời hiện đại.

Ảnh hưởng của phúc lợi xã hội đối với tình trạng nghèo đói và bất bình đẳng của xã hội

Vì những người nhận trợ cấp của chính phủ là những người khác với nhóm bị đánh thuế để chi trả cho những khoản trợ cấp đó, phúc lợi của chính phủ Mỹ có tác dụng phân phối lại thu nhập từ người này sang người khác. Các chuyên gia thống kê của chính phủ đã nỗ lực đáng kể trong việc tính toán ảnh hưởng của sự tái phân chia này, điều này tạo nên tác động lớn đối với tỷ lệ nghèo đói và tác động nhỏ hơn một chút đối với sự mất bình đẳng tổng thể.

Cảnh báo: các báo cáo như vậy chỉ tính đến tác động *trực tiếp* của thuế và các khoản trợ cấp, mà không tính đến những thay đổi trong hành vi mà các loại thuế và trợ cấp đó có thể gây ra. Ví dụ báo cáo không cố gắng ước tính có bao nhiêu người Mỹ lớn tuổi hiện đang nghỉ hưu nhưng vẫn sẽ làm việc nếu họ không nhận được trợ cấp An sinh Xã hội. Kết quả là các ước tính chỉ phản ánh một phần về tác động thực sự của phúc lợi của chính phủ. Tuy nhiên, kết quả thật ấn tượng.

Bảng 11-3 thể hiện tác động của một số chương trình chính phủ lên tỷ lệ nghèo đói, được đo bằng Thước đo Nghèo đói bổ sung (Supplemental Poverty Measure), cho toàn bộ dân số và các nhóm tuổi khác nhau trong năm 2012. Đối với mỗi chương trình, bảng 11-3 thể hiện số điểm phần trăm mà tỷ lệ nghèo đói của nhóm đã giảm nhờ chương trình. Ví dụ, bảng thể hiện rằng nếu không có chương trình An sinh Xã hội, tỷ lệ nghèo đói ở người Mỹ lớn tuổi sẽ cao hơn gần 40 điểm phần trăm so với trước đó.

BẢNG 11-3 Ảnh hưởng của các Chương trình Chính phủ trong việc giảm Tỷ lệ Nghèo đói, năm 2012

	Mọi người	Trẻ em	Người trưởng thành	Người từ 65 tuổi
An sinh Xã hội	8,56%	1,97%	4,08%	39,86%
Tín dụng thuế được hoàn trả	3,02	6,66	2,25	0,20
Tiền trợ cấp An sinh	1,07	0,84	1,12	1,21
Bảo hiểm thất nghiệp	0,79	0,82	0,88	0,31
SNAP (Tem phiếu thực phẩm)	1,62	3,01	1,27	0,76
Trợ cấp nhà ở	0,91	1,39	0,66	1,12
Ăn trưa ở trường học	0,38	0,91	0,25	0,03
Hỗ trợ tạm thời cho những gia đình khó khăn (TANF)	0,21	0,46	0,14	0,05
WIC	0,13	0,29	0,09	0,00

Nguồn: Hội đồng Tư vấn Kinh tế

BẢNG 11-4 **Ảnh hưởng của thuế và trợ cấp đối với việc phân phối thu nhập, năm 2007**

Nhóm ngũ phân vị	Tỷ lệ tổng thu nhập không tính thuế và trợ cấp (%)	Tỷ lệ tổng thu nhập có thuế và trợ cấp (%)
Nhóm nghèo nhất	2.5%	5.1%
Nhóm thứ hai	7.3	9.2
Nhóm thứ ba	12.2	14.0
Nhóm thứ tư	19.0	19.9
Nhóm thứ năm (trừ 1% giàu nhất)	38.6	35.6
Nhóm 1% giàu nhất	21.3	17.1

Nguồn: Văn phòng Ngân sách Quốc hội.

Bảng 11-4 thể hiện ước tính của Văn phòng Ngân sách Quốc hội về tác động của thuế và trợ cấp đối với tỷ lệ của tổng thu nhập chia theo từng nhóm phân phối thu nhập trong năm 2007. Tác động của các chương trình của chính phủ là tăng tỷ trọng thu nhập dành cho 80% dân số nghèo nhất, đặc biệt là tỷ lệ dành cho 20% người nghèo nhất, trong khi giảm phần thu nhập dành cho 20% người giàu nhất.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống

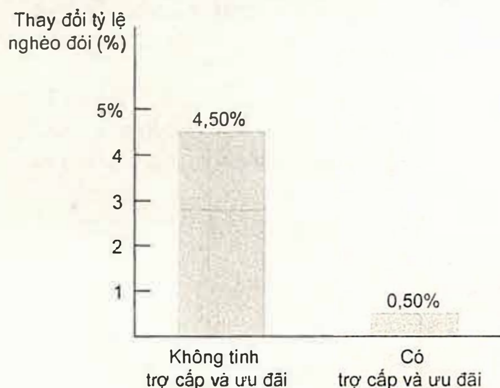


Các chương trình Phúc lợi của Chính phủ và tỷ lệ nghèo đói trong cuộc Đại suy thoái 2007–2010

Năm 2007, nền kinh tế Mỹ bước vào một cuộc suy thoái sâu, tồi tệ nhất kể từ thập niên 1930, và chỉ bắt đầu hồi phục chậm chạp trong năm 2009. Bốn năm sau, năm 2013, cả hai mức thu nhập gia đình trung bình và trung vị sau khi điều chỉnh theo lạm phát vẫn thấp hơn các mức của năm 2007. Mãi đến năm 2015, tỷ lệ thất nghiệp và số lượng công việc mới quay trở lại mức của năm 2007.

Xét đến tình trạng kinh tế yếu kém này, hẳn bạn đã dự kiến tỷ lệ nghèo đói tăng đáng kể, và tỷ lệ nghèo đói chính thức trên thực tế cũng đã tăng lên, như bạn có thể thấy trong Hình 11-1. Nhưng trong khi cuộc Đại suy thoái và hậu quả của nó chắc chắn làm tổn thương nhiều gia đình người Mỹ, đất nước này dường như chưa bao giờ tuyệt vọng như trong cuộc Đại khủng hoảng 1929-1933, hay thậm chí trong đợt sụt giảm lớn vào năm 1981-1982. Và chắc chắn rằng Thước đo Nghèo đói bổ sung, được hầu hết các chuyên gia xem là một thước đo tốt hơn, chỉ tăng rất ít. Tại sao?

HÌNH 11-3 **Tỷ lệ nghèo đói trong cuộc Đại suy thoái**



Nguồn: Hội đồng Cố vấn Kinh tế.

Hóa ra câu trả lời chính là do các chương trình chống nghèo đói, được tự động mở rộng trong thời kỳ sụt giảm và tiếp tục được củng cố bởi các điều luật tạm thời mở rộng tem phiếu thực phẩm và các hình thức trợ giúp khác. Hình 11-3 thể hiện ước tính tỷ lệ nghèo đói sẽ tăng ra sao từ năm 2007 đến năm 2010 trong trường hợp không có các chương trình phúc lợi của chính phủ, so với mức tăng thực tế. Nếu không có các khoản trợ cấp và ưu đãi, tỷ lệ nghèo đói sẽ tăng 4,5%; nhưng khi có trợ cấp và ưu đãi, tỷ lệ này chỉ tăng 0,5%. Các chương trình phúc lợi của chính phủ Mỹ không ngăn chặn được suy thoái kinh tế nói chung, hay việc nhiều người bị mất việc làm và một số người mất nhà. Nhưng rõ ràng chúng đã giúp hạn chế tình trạng nghèo đói gia tăng.

Kiểm tra kiến thức 11-2

1. Giải thích thuế thu nhập âm ngăn chặn việc người dân không có động lực làm việc như thế nào, đây vốn là một đặc điểm của các chương trình giảm nghèo chỉ đơn giản là cung cấp phúc lợi dựa trên thu nhập thấp.
2. Theo Bảng 11-3, phúc lợi của chính phủ Mỹ có ảnh hưởng đến tỷ lệ nghèo đói tổng thể như thế nào? Tác động của phúc lợi lên tỷ lệ nghèo đói của người từ 65 tuổi trở lên ra sao?

Đáp án ở cuối sách

- Các **chương trình trợ cấp cho người khó khăn** được thiết kế để giảm nghèo đói, nhưng các chương trình không nhằm mục đích trợ cấp cho người khó khăn cũng làm được điều đó. Các chương trình được phân loại tùy theo việc cung cấp các **khoản trợ cấp bằng tiền mặt hay bằng hiện vật**.
- Ngày nay "phúc lợi", hay TANF, thấp hơn trước kia, do những lo ngại về tác động của nó đối với động cơ làm việc và vấn nạn ly hôn của các gia đình. **Thuế thu nhập âm** đã giải quyết các vấn đề này: loại thuế này chỉ hỗ trợ thu nhập cho những gia đình có việc làm nhưng với thu nhập thấp.
- An sinh Xã hội, chương trình phúc lợi của chính phủ lớn nhất, là một chương trình không thuộc nhóm chương trình hỗ trợ cho những người gặp khó khăn, cung cấp thu nhập hưu trí cho người lớn tuổi. Nó cung cấp một phần đáng kể thu nhập cho hầu hết người Mỹ lớn tuổi. Bảo hiểm thất nghiệp cũng là một chương trình bảo hiểm xã hội quan trọng không thuộc nhóm chương trình hỗ trợ cho những người gặp khó khăn.
- Nhìn chung, phúc lợi của chính phủ Mỹ mang tính tái phân phối: làm tăng tỷ trọng thu nhập của 80% dân số nghèo nhất trong khi giảm tỷ trọng thu nhập của nhóm 20% người giàu nhất.

Kinh tế học của chăm sóc sức khỏe

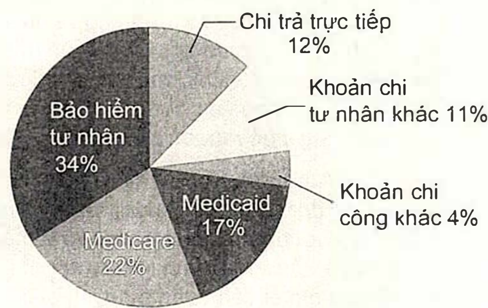
Phần lớn phúc lợi của chính phủ, ở cả Mỹ và các nước giàu có khác, được dành để chi trả cho việc chăm sóc sức khỏe. Ở hầu hết các nước giàu có, chính phủ phải trả từ 70% đến 90% tổng chi phí y tế. Khu vực tư nhân đóng một vai trò lớn hơn trong hệ thống y tế của Mỹ. Tuy nhiên, ngay cả ở Mỹ, vào năm 2014, chính phủ vẫn chi trả gần một nửa chi phí y tế; hơn nữa, chính phủ còn gián tiếp trợ cấp bảo hiểm y tế tư nhân thông qua Luật Thuế liên bang.

Hình 11-4 thể hiện rõ ai là người trả chi phí y tế tại Mỹ trong năm 2014. Chỉ có 12% chi tiêu tiêu dùng cho y tế (nghĩa là tất cả chi tiêu cho y tế, ngoại trừ tiền đầu tư vào các tòa nhà và cơ sở y tế) là các khoản chi trực tiếp từ túi tiền người bệnh – nghĩa là được các cá nhân chi trả trực tiếp. Phần lớn chi tiêu y tế, khoảng 77%, được chi trả bởi một số loại bảo hiểm. Trong số 77% này, chưa đến một nửa thuộc về bảo hiểm tư nhân; phần còn lại là một số loại bảo hiểm của chính phủ, chủ yếu là Medicare và Medicaid. Để hiểu lý do, chúng ta cần phải nghiên cứu kinh tế học đặc biệt về y tế.

Nhu cầu về Bảo hiểm y tế

Trong năm 2014, chi phí y tế cá nhân của Mỹ là 9.523 USD cho mỗi người — chiếm 17,5% tổng sản phẩm quốc nội. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là một người Mỹ đã chi trung bình gần 9.000 USD cho việc điều trị y tế. Trên thực tế, trong bất kỳ năm nào, một nửa dân số chỉ phải trả chi phí

HÌNH 11-4 **Ai trả tiền cho chi phí y tế của Mỹ vào năm 2014?**



Tại Mỹ vào năm 2014, bảo hiểm chi trả 77% chi phí y tế: tổng của 34% (bảo hiểm tư nhân), 22% (Medicare), 17% (Medicaid) và 4% (các khoản chi công khác). Tỷ lệ được chi trả bởi bảo hiểm tư nhân, 34%, là một con số đặc biệt cao trong nhóm các nước phát triển.

Dù là như vậy, về cơ bản, các chương trình Medicare, Medicaid và các chương trình khác của chính phủ vẫn chi trả nhiều chi phí y tế của Mỹ hơn các chương trình khác.

Nguồn: Bộ Y Tế và Dịch vụ Nhân sinh Trung tâm Dịch vụ Medicare và Medicaid.

rất ít cho y tế. Nhưng một tỷ lệ nhỏ dân số phải đối mặt với các hóa đơn y tế khổng lồ, với 10% dân số thường phải chịu gần hai phần ba tổng chi phí y tế.

Chúng ta có thể dự đoán được ai sẽ chịu chi phí y tế cao không? Ở một mức độ nào đó thì câu trả lời là có thể: bệnh tật phân bổ theo những mẫu hình có tính hệ thống. Ví dụ người lớn tuổi có nhiều khả năng phải chịu phẫu thuật và thuốc men đắt tiền hơn so với người trẻ tuổi. Nhưng thực tế là bất cứ ai cũng có thể đột nhiên phải điều trị y tế đắt tiền, tiêu tốn nhiều nghìn USD trong một thời gian rất ngắn - vượt xa mức mà hầu hết các gia đình có thể dễ dàng chi trả. Tuy nhiên, không ai muốn mình không đủ khả năng chi trả cho những việc điều trị này, nếu việc đó là cần thiết.

Bảo hiểm y tế tư nhân. Các nền kinh tế thị trường có câu trả lời cho vấn đề này: bảo hiểm y tế. Theo **bảo hiểm y tế tư nhân (private health insurance)**, mỗi thành viên của một nhóm lớn đồng ý trả một số tiền cố định hàng năm (được gọi là *phí bảo hiểm*) vào một quỹ chung được quản lý bởi một công ty tư nhân, sau đó quỹ này được dùng để chi trả phần lớn chi phí y tế cho các thành viên trong nhóm. Mặc dù các thành viên phải đóng phí ngay cả trong những năm mà họ không có chi phí y tế lớn, nhưng họ được hưởng lợi từ việc giảm rủi ro: nếu lúc nào đó họ phải chịu chi phí y tế cao, quỹ này sẽ chi trả những chi phí đó.

Tuy nhiên, thị trường bảo hiểm y tế tư nhân cũng có những vấn đề cố hữu phát sinh từ thực tế là chi phí y tế, mặc dù về cơ bản là không thể dự đoán, nhưng cũng không *hoàn toàn* không thể đoán trước. Mọi người thường có một số ước tính rằng họ có khả năng phải chịu chi phí y tế lớn trong vài năm tới hay không. Điều này tạo ra một vấn đề nghiêm trọng đối với bảo hiểm y tế tư nhân.

Giả sử một công ty bảo hiểm cung cấp hợp đồng bảo hiểm y tế kiểu "một mẫu hợp đồng cho tất cả mọi người", theo đó các khách hàng trả phí hàng năm tương đương với chi phí y tế trung bình hàng năm của một người Mỹ trung bình, cộng thêm một ít phí để chi trả chi phí hoạt động của công ty và đảm bảo tỷ lệ lợi nhuận bình thường. Đổi lại, công ty bảo hiểm thanh toán hóa đơn y tế của chủ hợp đồng, bất kể các hóa đơn đó là bao nhiêu.

Nếu tất cả các khách hàng tiềm năng có nguy cơ như nhau trong việc phát sinh chi phí y tế cao trong năm thì đây có thể là một đề xuất kinh doanh khả thi. Tuy nhiên, trên thực tế, mọi người thường có mức độ rủi ro đối mặt với chi phí y tế cao khác nhau - và quan trọng hơn, họ thường ... biết trước điều này. Thực tế này nhanh chóng phá vỡ mọi nỗ lực của công ty bảo hiểm trong việc cung cấp bảo hiểm y tế theo kiểu "một hợp đồng phù hợp cho tất cả mọi người". Hợp đồng này sẽ là một thỏa thuận tồi tệ đối với những người khỏe mạnh, là những người không phải đối mặt với nguy cơ chịu chi phí y tế cao: tính trung bình, họ sẽ trả phí bảo hiểm cao hơn so với chi phí hóa đơn y tế của họ. Nhưng nó sẽ là một thỏa thuận rất tốt đối với những người có các chứng bệnh mãn tính và tốn kém, là những người sẽ trả phí bảo hiểm trung bình ít hơn so với chi phí y tế của họ.

Kết quả là một số người khỏe mạnh có khả năng tận dụng cơ hội và không tham gia bảo hiểm. Điều này sẽ làm cho mẫu khách hàng trung bình của công ty bảo hiểm có sức khỏe kém hơn một người Mỹ trung bình, làm tăng chi phí y tế mà công ty sẽ phải trả cũng như chi phí cho mỗi khách hàng.

Công ty bảo hiểm có thể phản ứng lại bằng cách tính phí cao hơn - tăng phí bảo hiểm để phản ánh chi phí hóa đơn y tế cao hơn trung bình của các khách hàng của công ty. Nhưng điều này sẽ khiến những khách hàng khỏe mạnh hơn rời bỏ công ty, để lại một tập hợp khách hàng có sức khỏe kém hơn, với chi phí y tế cao hơn, khiến cho công ty thậm chí còn phải tăng phí bảo hiểm cao hơn nữa, tiếp tục khiến cho những người khỏe mạnh hơn rời bỏ công ty v.v...

Theo cơ chế **bảo hiểm y tế tư nhân**, mỗi thành viên của một nhóm lớn đồng ý trả một số tiền cố định hàng năm (được gọi là *phí bảo hiểm*) vào một quỹ chung được quản lý bởi một công ty tư nhân, sau đó quỹ này được dùng để chi trả phần lớn chi phí y tế cho các thành viên trong nhóm.

Mô tả này về các vấn đề của bảo hiểm y tế có thể khiến bạn tin rằng bảo hiểm y tế tư nhân không thể hoạt động được. Tuy nhiên, trong thực tế, hầu hết người Mỹ đều mua bảo hiểm y tế tư nhân. Ở một chừng mực nào đó, các công ty bảo hiểm có thể khắc phục những vấn đề mà chúng ta vừa trình bày bằng hai cách: bằng cách sàng lọc hồ sơ người tham gia bảo hiểm một cách cẩn thận, và thông qua bảo hiểm y tế tại nơi làm việc.

Với cách sàng lọc hồ sơ, những người có khả năng chịu chi phí y tế cao phải trả phí hàng năm cao hơn trung bình - hoặc trong nhiều trường hợp, các công ty bảo hiểm từ chối bảo hiểm cho họ. Vấn đề của quy trình sàng lọc là những người cần bảo hiểm y tế nhiều nhất lại có nhiều khả năng bị từ chối bảo hiểm hoặc phải trả một giá đắt đỏ. Đây là một lý do khác đằng sau sự hỗ trợ cho ACA, là chương trình mở rộng phạm vi bảo hiểm cho tất cả mọi người, bất kể lịch sử sức khỏe của họ. Tiếp theo chúng ta giải thích bảo hiểm y tế tại nơi làm việc, một đặc điểm độc đáo của môi trường làm việc Mỹ, đã hỗ trợ cho hoạt động của bảo hiểm y tế tư nhân như thế nào.

Bảo hiểm y tế tại nơi làm việc. Có một cách để các công ty bảo hiểm giải quyết các vấn đề là bán bảo hiểm gián tiếp cho nhà tuyển dụng chứ không bán cho các cá nhân. Ưu điểm của *bảo hiểm y tế tại nơi làm việc (employment-based health insurance)* – là loại bảo hiểm mà một công ty cung cấp cho các nhân viên - là những người lao động này có khả năng là tập hợp đại diện cho những người khỏe mạnh và những người có sức khỏe kém hơn, chứ không phải là một nhóm người muốn mua bảo hiểm vì họ chắc chắn sẽ phải trả hóa đơn y tế cao. Điều này đặc biệt đúng nếu đó là một công ty lớn. Công ty sử dụng lao động yêu cầu hàng nghìn nhân viên tham gia vào kế hoạch bảo hiểm y tế của công ty, vì nếu cho phép nhân viên không tham gia (vốn là điều mà những người khỏe mạnh muốn làm) sẽ làm tăng chi phí cung cấp bảo hiểm cho tất cả mọi người khác.

Ngoài ra còn có một lý do khác giúp cho bảo hiểm tại nơi làm việc phổ biến ở Mỹ: khoản tiền này được hưởng mức thuế đặc biệt ưu đãi. Người lao động đóng thuế dựa trên tiền lương, nhưng những người lao động nhận bảo hiểm y tế từ nhà tuyển dụng không cần phải trả thuế cho phần giá trị của lợi ích. Vì vậy, trong thực tế, bảo hiểm y tế tại nơi làm việc được hỗ trợ bởi hệ thống thuế của Mỹ. Các nhà kinh tế học ước tính giá trị của khoản trợ cấp này là khoảng 150 tỷ USD mỗi năm.

Tuy nhiên, nhiều người lao động Mỹ không nhận được bảo hiểm y tế tại nơi làm việc. Những người không có bảo hiểm bao gồm hầu hết người Mỹ lớn tuổi (khá ít công ty cung cấp bảo hiểm tiếp tục sau khi người lao động nghỉ hưu); nhiều người lao động mà công ty không cung cấp bảo hiểm (đặc biệt là người lao động bán thời gian); và người thất nghiệp.

Bảo hiểm Y tế của Chính phủ

Bảng 11-5 thể hiện chi tiết về bảo hiểm y tế của toàn bộ dân số Mỹ vào năm 2014. Đa số người Mỹ, gần 175 triệu người, đã nhận được bảo hiểm y tế thông qua công ty. Phần lớn những người không có bảo hiểm tư nhân được chi trả bởi hai chương trình của chính phủ là Medicare và Medicaid. (Số liệu tính tổng cộng lại sẽ có chênh lệch vì một số người có nhiều hình thức

BẢNG 11-5 Số người Mỹ có bảo hiểm y tế vào năm 2014 (triệu người)

Bảo hiểm y tế tư nhân	**208,6**
Tại nơi làm việc	175,0
Mua trực tiếp	46,2
Bảo hiểm bởi chính phủ	**115,5**
Medicaid	50,5
Medicare	61,7
Bảo hiểm quân đội	14,1
Không được bảo hiểm	**33,0**

Nguồn: Cục Thống kê Dân số Mỹ


Medicare cung cấp bảo hiểm y tế cho hơn 61 triệu người Mỹ - 42,5 triệu người từ 65 tuổi trở lên và 9,7 triệu người trẻ tuổi bị khuyết tật.

bảo hiểm, ví dụ nhiều người nhận Medicare cũng có bảo hiểm bổ sung thông qua Medicaid hoặc các hợp đồng bảo hiểm tư nhân).

Medicare, cũng như An sinh Xã hội, được tài trợ bởi thuế đánh vào tiền lương và được cung cấp cho tất cả người Mỹ 65 tuổi trở lên, bất kể thu nhập và tài sản của họ. Chương trình này bắt đầu vào năm 1966 dưới hình thức một chương trình chi trả chi phí bệnh viện, nhưng kể từ đó đã được mở rộng để chi trả một số chi phí y tế khác. Bạn có thể thấy Medicare đã tạo nên sự khác biệt đối với tài chính của những người Mỹ lớn tuổi như thế nào bằng cách so sánh thu nhập trung vị (median income) của mỗi người Mỹ từ 65 tuổi trở lên — 23.569 USD – với chi phí Medicare trung bình hàng năm của mỗi người thụ hưởng là trên 10.000 USD vào năm 2014. Tuy nhiên, với chi tiêu y tế nói chung, mức trung bình có thể gây hiểu lầm: trong một năm nhất định, khoảng 7% người nhận Medicare lại chiếm đến 50% chi phí.

Không giống như Medicare, Medicaid là một chương trình hỗ trợ những người gặp khó khăn, được chi trả từ quỹ của chính phủ liên bang và tiểu bang. Chúng ta không có cách nào để tóm tắt các điều kiện để tham gia chương trình này một cách đơn giản, vì một phần chi phí được trả bởi chính quyền tiểu bang và mỗi tiểu bang thiết lập các quy tắc riêng. Trong số gần 51 triệu người Mỹ được Medicaid bảo hiểm trong năm 2014, có 29 triệu trẻ em dưới 18 tuổi và nhiều người còn lại là cha mẹ của những trẻ em dưới 18 tuổi. Tuy nhiên, phần lớn chi phí của Medicaid được chi cho một số ít người Mỹ lớn tuổi, đặc biệt là những người cần chăm sóc dài hạn.

Gần 14 triệu người Mỹ nhận bảo hiểm y tế sau khi phục vụ trong quân đội. Không giống như Medicare và Medicaid, vốn là những chương trình thanh toán hóa đơn y tế nhưng không cung cấp dịch vụ y tế trực tiếp, Cơ quan Quản lý Sức khỏe Cựu chiến binh (Veterans Health Administration) có hơn 8 triệu khách hàng, tham gia điều hành các bệnh viện và phòng khám trên toàn quốc.

Như vậy, hệ thống y tế của Mỹ cung cấp một hỗn hợp bảo hiểm tư nhân (chủ yếu từ người sử dụng lao động) và bảo hiểm công, dưới nhiều hình thức. Hầu hết người Mỹ đều có bảo hiểm y tế từ các công ty bảo hiểm tư nhân hoặc thông qua các hình thức bảo hiểm của chính phủ.

Dịch vụ y tế ở các quốc gia khác

Y tế là một lĩnh vực có sự khác biệt lớn giữa Mỹ và các nước giàu khác, bao gồm các quốc gia châu Âu và Canada. Trên thực tế, có 3 sự khác biệt:

1. Hệ thống của Mỹ dựa vào bảo hiểm y tế tư nhân nhiều hơn.
2. Chi tiêu của Mỹ cho dịch vụ y tế trên mỗi nhân khẩu là nhiều hơn.
3. Mỹ là quốc gia giàu có duy nhất có nhiều người thiếu bảo hiểm y tế, cho đến khi ACA bắt đầu thay đổi điều đó.

Bảng 11-6 so sánh Mỹ với ba nước giàu có khác là Canada, Pháp và Anh. Mỹ là nước duy nhất trong 4 quốc gia dựa vào bảo hiểm y tế tư nhân để chi trả cho hầu hết mọi người; kết quả Mỹ là nước duy nhất có chi tiêu tư nhân cho y tế cao hơn (một ít) so với chi tiêu công cho y tế.

Canada có *hệ thống một tổ chức chi trả (single-payer system):* là một hệ thống y tế trong đó chính phủ đóng vai trò là người chi trả chính của các hóa đơn y tế thông qua tiền thuế. Để so sánh, Medicare về cơ bản cũng là một hệ thống một tổ chức chi trả cho người Mỹ lớn tuổi. Hệ thống của Anh được mở rộng cho tất cả mọi người: có một cơ quan chính phủ là Dịch vụ Y tế Quốc gia Anh (British National Health Services), tuyển dụng nhân viên y tế và điều hành các bệnh viện và phòng khám miễn phí cho công chúng. Pháp nằm giữa hệ thống của Canada và Anh. Tại Pháp, chính phủ đóng vai trò là người chi trả duy nhất, cung cấp bảo hiểm y tế cho tất cả mọi người,

BẢNG 11-6 Hệ thống y tế tại các nước phát triển, năm 2013

	Tỷ lệ chi tiêu cho y tế của chính phủ (%)	Chi tiêu y tế trên đầu người (USD, tính theo giá trị sức mua)	Tuổi thọ dự kiến (năm)	Tử vong ở trẻ sơ sinh (số trẻ mất đi trên mỗi 1.000 trẻ sinh ra)
Mỹ	48,2	$8.713	78,8	5,9
Canada	70,6	4.351	81,4	4,6
Pháp	78,7	4.223	82,0	3,6
Anh	86,6	3.234	81,0	3,9

Nguồn: OECD, Ngân hàng Thế giới

từ một hệ thống y tế khá lớn do chính phủ điều hành. Công dân Pháp cũng có thể được nhận điều trị từ các bác sĩ và bệnh viện tư nhân.

Canada, Anh và Pháp cung cấp bảo hiểm y tế cho tất cả các công dân; còn Mỹ thì không. Tuy nhiên, cả ba nước đó lại chi tiêu cho y tế trên đầu người thấp hơn Mỹ. Nhiều người Mỹ cho rằng điều này có nghĩa là y tế ở nước ngoài kém chất lượng. Nhưng nhiều chuyên gia y tế không đồng ý, chỉ ra rằng Anh, Canada và Pháp nói chung tương đương hoặc vượt trội Mỹ về nhiều chỉ tiêu y tế, chẳng hạn như số bác sĩ, y tá và giường bệnh trên 100.000 người. Mặc dù đúng là chăm sóc sức khỏe của Mỹ bao gồm nhiều công nghệ tiên tiến hơn ở một số lĩnh vực, nhiều quy trình phẫu thuật tốn kém hơn và thời gian chờ đợi ngắn hơn đối với phẫu thuật tự chọn, các cuộc khảo sát đối với bệnh nhân có vẻ cho thấy rằng không có sự khác biệt đáng kể về chất lượng chăm sóc sức khỏe ở Canada, châu Âu và Mỹ.

Vậy tại sao Mỹ lại chi nhiều tiền cho y tế hơn các nước giàu có khác? Một phần khác biệt là do tiền lương của các bác sĩ cao hơn, nhưng hầu hết các nghiên cứu đều cho rằng đây là yếu tố thứ yếu. Một khả năng là người Mỹ được chăm sóc sức khỏe tốt hơn so với người dân ở các nước khác, nhưng theo những cách thức không thể hiện trong các khảo sát bệnh nhân hoặc thống kê về hiệu quả của ngành y tế.

Giải thích hợp lý nhất là hệ thống của Mỹ phải gánh chịu những điểm kém hiệu quả mà các quốc gia khác đã tránh được. Những người phê bình hệ thống Mỹ nhấn mạnh thực tế rằng hệ thống của Mỹ phụ thuộc vào các công ty bảo hiểm tư nhân khác nhau, khiến cho nó có tính phân tán, và do đó hoạt động rất tốn kém. Mỗi công ty bảo hiểm sử dụng tài nguyên nguồn nhân lực và các hoạt động tiếp thị, cố gắng xác định và loại bỏ các bệnh nhân có nguy cơ cao. Trung bình chi phí hoạt động của các công ty bảo hiểm y tế tư nhân chiếm 14% phí bảo hiểm của khách hàng, họ chỉ dành 86% để chi trả cho việc chăm sóc sức khỏe.

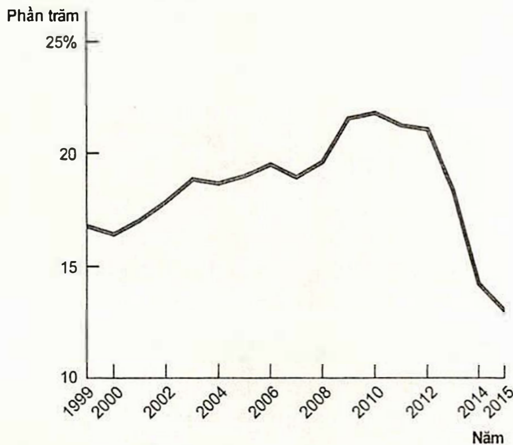
Người Mỹ cũng trả tiền thuốc theo toa với giá cao hơn vì ở các nước khác các cơ quan chính phủ thỏa thuận với các công ty dược phẩm để có được giá thuốc thấp hơn.

Đạo luật Chăm sóc sức khỏe với giá phải chăng (Affordable Care Act – ACA)

Tuy nhiên, theo một bảng đánh giá hiệu suất trong quá khứ của hệ thống chăm sóc y tế Mỹ, vào năm 2009 rõ ràng hệ thống này gặp vấn đề ở hai điểm.

1. Tỷ lệ người Mỹ trong độ tuổi lao động (được xem là người từ 18 đến 64 tuổi) không có bảo hiểm rõ ràng là đang có xu hướng tăng, như trong Hình 11-5. Một nghiên cứu của tổ chức Kaiser Family Foundation nhận thấy rằng: "Những người không được bảo hiểm phần lớn là những người lao động trưởng thành có thu nhập thấp mà không có bảo hiểm hoặc không có khả năng chi trả tiền bảo hiểm". Họ nhận thấy rằng những người lao động có thu nhập thấp có khuynh hướng không được bảo hiểm, vì so với người lao động có thu nhập cao hơn, họ ít có khả năng có các công việc cung cấp quyền lợi bảo hiểm y tế, và ít có khả năng chi trả tiền mua bảo hiểm y tế trực tiếp.

HÌNH 11-5 Người Mỹ trong độ tuổi lao động không được bảo hiểm, giai đoạn 1999-2015



Người Mỹ lớn tuổi được Medicare chi trả; và nhiều trẻ em cũng nhận được bảo hiểm do chính phủ cung cấp.

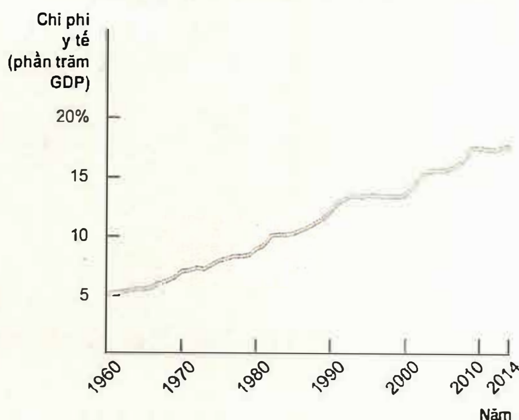
Tuy nhiên, tỷ lệ người trưởng thành trong độ tuổi lao động không có bảo hiểm y tế lại tăng đều, trước khi Đạo luật Chăm sóc sức khỏe với giá phải chăng (ACA) có hiệu lực.

Nguồn: Cục Thống kê Dân số Mỹ.

2. Trước khi có chương trình ACA, các công ty bảo hiểm thường từ chối bảo hiểm, bất kể thu nhập của họ, nếu họ có tình trạng bệnh lý từ trước hoặc nếu lịch sử bệnh lý của họ thể hiện rằng người đó có thể cần điều trị y tế đắt tiền trong tương lai. Kết quả là một lượng người Mỹ đáng kể có thu nhập phần lớn được xem là tầng lớp trung lưu không thể nhận được bảo hiểm. Tương tự nghèo đói, việc thiếu bảo hiểm y tế dẫn đến hậu quả nghiêm trọng về y tế và tài chính: người không có bảo hiểm thường bị hạn chế tiếp cận với y tế và họ thường phải đối mặt với các vấn đề tài chính nghiêm trọng khi bị bệnh.

Nguyên nhân đằng sau việc ngày càng có nhiều người không có bảo hiểm là do phí bảo hiểm y tế tăng cao, phản ánh tổng chi phí y tế tăng nhanh. Hình 11-6 thể hiện tổng chi tiêu y tế của Mỹ theo tỷ lệ phần trăm của GDP kể từ thập niên 1960. Như bạn có thể thấy, chi tiêu y tế đã tăng gấp ba lần (xét theo tỷ lệ so với GDP, từ năm 1965); sự gia tăng chi tiêu này giải thích tại sao bảo hiểm y tế trở nên đắt đỏ hơn. Xu hướng tương tự cũng có thể được quan sát thấy ở các nước khác.

HÌNH 11-6 Chi phí y tế gia tăng của Mỹ, giai đoạn 1960-2014



Chi phí y tế của Mỹ theo tỷ lệ GDP đã tăng gấp ba kể từ năm 1965.

Hầu hết các nhà phân tích tin rằng nguyên nhân chính đằng sau xu hướng này là sự tiến bộ y tế: chúng ta chi nhiều tiền hơn cho y tế vì ngày càng có thể chữa trị nhiều vấn đề liên quan đến sức khỏe!

Nguồn: Bộ Y tế và Dịch vụ Nhân sinh
Trung tâm Dịch vụ Medicare và Medicaid.

Các chuyên gia y tế đồng thuận rằng chi tiêu y tế gia tăng là kết quả của các tiến bộ về y học. Khi khoa học y tế tiến bộ, các bác sĩ có thể chữa trị các căn bệnh vốn không thể chữa trị, nhưng thường là với một chi phí rất cao. Các chi phí cao hơn này phải được chuyển giao dưới hình thức phí bảo hiểm cao hơn, hoặc yêu cầu các khoản đóng góp lớn hơn từ những người đóng thuế.

Số lượng người không có bảo hiểm tăng cao kết hợp với chi phí gia tăng đã dẫn đến nhiều lời kêu gọi cải cách y tế tại Mỹ. Và trong năm 2010, Quốc hội đã thông qua Đạo luật Chăm sóc sức khỏe với giá phải chăng (ACA), có hiệu lực đầy đủ từ năm 2014. Đây là sự mở rộng phúc lợi lớn nhất của chính phủ Mỹ kể từ khi thành lập Medicare và Medicaid năm 1965. Chương trình này có hai mục tiêu chính: bảo hiểm cho những người không có bảo hiểm và kiểm soát chi phí.

Bảo hiểm cho những người không có bảo hiểm. Để hiểu tính hợp lý của ACA, chúng ta hãy xem xét vấn đề mà phần lớn người Mỹ không có bảo hiểm phải đối mặt: nhiều người muốn mua bảo hiểm trong thị trường bảo hiểm tư nhân nhưng bị từ chối, vì họ có các vấn đề về sức khỏe từ trước, mà các công ty bảo hiểm lo sợ có thể dẫn đến chi phí lớn trong tương lai. Trong câu chuyện ở đầu chương sách này, Lou Vincent là một trong những người đó. Ông ta bị từ chối bảo hiểm nhiều năm vì bị bệnh tiểu đường loại II. Làm thế nào những người này được bảo hiểm?

Một câu trả lời là quy định yêu cầu các công ty bảo hiểm cung cấp hợp đồng giống nhau cho tất cả mọi người, không tính đến hồ sơ bệnh án - một quy tắc được gọi là *xếp hạng cộng đồng (community rating)*. Việc này có thể dẫn đến các vấn đề như những người khỏe mạnh không mua bảo hiểm cho đến khi họ bị bệnh, và bởi vì chỉ những người có vấn đề về sức khỏe mới mua bảo hiểm, nên bảo hiểm rất đắt tiền.

Để giúp quy tắc xếp hạng cộng đồng có hiệu quả, người bệnh và người khỏe mạnh đều cần mua bảo hiểm y tế— đây là một yêu cầu được gọi là *mua bảo hiểm bắt buộc theo luật định (individual mandate)*. Ngoài ra, cần phải có các khoản trợ cấp của chính phủ để giúp các gia đình có thu nhập thấp và trung bình thấp có đủ khả năng mua bảo hiểm bắt buộc.

Điều quan trọng phải nhận ra rằng hệ thống này giống như một chiếc ghế ba chân: tất cả ba thành phần đều phải có mặt thì hệ thống mới hoạt động được. Nếu bỏ qua xếp hạng cộng đồng thì những người có bệnh từ trước sẽ không được bảo hiểm. Nếu bỏ qua quy định mua bảo hiểm bắt buộc theo luật định thì nhiều người khỏe mạnh sẽ không mua bảo hiểm. Kết quả là chỉ những người bệnh mới mua bảo hiểm, điều này sẽ làm tăng chi phí và phí bảo hiểm. Và bạn không thể bắt buộc mọi người đều phải mua bảo hiểm mà lại không chịu trợ cấp cho những người có thu nhập thấp hơn.

Kiểm soát chi phí. Nhưng chương trình ACA có giúp kiểm soát chi phí không? Bản thân việc mở rộng phạm vi bảo hiểm sẽ làm tăng chi tiêu y tế, mặc dù không nhiều như bạn nghĩ. Người không có bảo hiểm có độ tuổi khá trẻ, và người khá trẻ thì có chi phí y tế tương đối thấp. (Người lớn tuổi đã được chương trình Medicare chi trả!). Câu hỏi đặt ra là liệu việc cải cách có thể thành công trong việc giảm tỷ lệ tăng chi phí y tế theo thời gian hay không.

Lời hứa của ACA về việc kiểm soát chi phí bắt đầu từ tiền đề rằng hệ thống y tế Mỹ hiện hành đã tạo ra những động cơ lãng phí tài nguyên. Vì hầu hết chăm sóc y tế được bảo hiểm chi trả, nên các bác sĩ và bệnh nhân ít phải lo lắng về chi phí. Trên thực tế, vì các cơ sở y tế thường được trả tiền theo từng quy trình mà họ thực hiện, nên các cơ sở y tế có động lực cung cấp dịch vụ chăm sóc bổ sung — thực hiện nhiều kiểm tra hơn và trong một số trường hợp là thực hiện nhiều ca phẫu thuật hơn — ngay cả khi ít có, hoặc không có lợi, về mặt sức khỏe.

ACA cố gắng sửa chữa những ưu đãi sai lệch này theo nhiều cách khác nhau, từ việc giám sát việc hoàn tiền chặt chẽ hơn, đảm bảo có liên hệ chặt chẽ giữa giá trị các khoản thanh toán với giá trị y tế của một quy trình chăm sóc sức khỏe, để việc thanh toán cho các nhà cung cấp dịch vụ y tế được dùng để cải thiện kết quả sức khỏe thay vì làm tăng số lượng quy trình và bằng cách hạn chế khấu trừ thuế của các hợp đồng bảo hiểm tại nơi làm việc.

Các kết quả cho đến nay. Các điều khoản quan trọng của ACA đã có hiệu lực vào đầu năm 2014 và chúng ta đã có thể có được cái nhìn sơ lược về kết quả vào năm 2015.

Kết quả bao gồm sự sụt giảm tỷ lệ thất nghiệp của dân số trong độ tuổi lao động đã bắt đầu từ năm 2010. Một phần của sự sụt giảm này có thể được giải thích là nhờ sự hồi phục của nền kinh tế, và nhờ một số quy định của ACA có hiệu lực, đặc biệt là một quy định cho phép người Mỹ dưới 26 tuổi được bảo hiểm theo hợp đồng bảo hiểm của cha mẹ. Và sau năm 2014, năm Đạo luật có hiệu lực đầy đủ, số lượng người không có bảo hiểm giảm mạnh, như chúng ta có thể thấy trong Hình 11-5.

Về chi phí, một số thước đo cho thấy mức tăng chi phí y tế đã chậm lại đáng kể sau năm 2010. Đáng chú ý nhất là chi phí Medicare cho mỗi người thụ hưởng đã tăng 7% một năm trong giai đoạn từ năm 2000 đến năm 2010, nay chỉ tăng trưởng 1% mỗi năm trong giai đoạn 2010-2014. Mức tăng phí bảo hiểm cho các hợp đồng bảo hiểm tại nơi làm việc cũng chậm lại, từ 8% xuống còn 5% mỗi năm. Không ai biết Đạo luật Chăm sóc sức khỏe với giá phải chăng (ACA) đã giúp làm chậm lại bao nhiêu, nhưng kết quả có vẻ đáng khích lệ.

Nhìn chung, vào năm 2015, cải cách y tế dường như có hiệu quả như kỳ vọng. Chúng ta vẫn phải xem chương trình này sẽ hoạt động như thế nào trong dài hạn.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Medicaid đã làm gì?

ác chương trình bảo hiểm xã hội có thực sự giúp ích cho người thụ hưởng không? Câu trả lời không phải lúc nào cũng rõ ràng như bạn nghĩ. Lấy ví dụ của Medicaid, chương trình cung cấp bảo hiểm y tế cho người Mỹ có thu nhập thấp. Một số người hoài nghi về hiệu quả của chương trình đã lập luận rằng: trong trường hợp không có Medicaid, người nghèo vẫn sẽ tìm ra cách tiếp cận các dịch vụ chăm sóc sức khỏe thiết yếu, và không có bằng chứng rõ ràng cho thấy người được nhận Medicaid thực sự có sức khỏe tốt hơn.

Rất khó kiểm chứng được nhận định này. Bạn không thể chỉ so sánh những người có Medicaid với những người không có Medicaid, vì những người thụ hưởng của chương trình có thể khác biệt so với những người không tham gia chương trình theo rất nhiều cách. Và chúng ta thường không thực hiện các thí nghiệm có đối chứng (controlled experiments), trong đó các nhóm có thể so sánh được với nhau được thí nghiệm cho nhận các phúc lợi chính phủ khác nhau.

Tuy nhiên, trong quá khứ đã từng có các sự kiện dẫn đến tình huống gần giống như một thí nghiệm được kiểm soát — và đó là những gì đã xảy ra với Medicaid. Tiểu bang Oregon vốn trước đây đã cắt giảm mạnh chương trình Medicaid vì thiếu tiền, đến năm 2008, tiểu bang nhận thấy có đủ tiền để cung cấp chương trình trở lại cho một số người, nhưng không phải là tất cả người dân đủ điều kiện. Để phân bổ số lượng bảo hiểm có giới hạn, tiểu bang đã sử dụng hình thức xổ số. Và trên thực tế, bạn đã được một thực nghiệm được kiểm soát, trong đó các nhà nghiên cứu có thể so sánh một mẫu ngẫu nhiên những người được nhận Medicaid với những người có điều kiện tương tự nhưng không thắng xổ số.

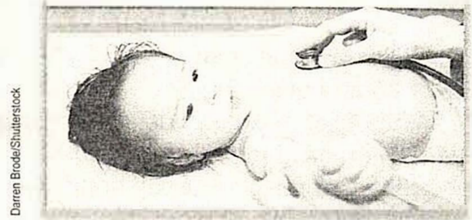
Vậy kết quả là gì? Hóa ra Medicaid đã tạo ra sự khác biệt lớn. Những người có Medicaid nhận được:

- Chụp X quang phổi nhiều hơn 60%.
- Chăm sóc ngoại trú nhiều hơn 35%.
- Chăm sóc tại bệnh viện nhiều hơn 30%.
- Kiểm tra cholesterol nhiều hơn 20%.

Những người được nhận Medicaid cũng có:

- Có khả năng được chăm sóc nhất quán nhiều hơn 70%.
- Có khả năng được xét nghiệm Pap trong năm qua (đối với phụ nữ) nhiều hơn 45%.
- Ít có khả năng cần vay tiền hoặc bỏ qua các hóa đơn khác vì phải trả chi phí y tế hơn 40% .
- Có khả năng tự đánh giá bản thân có sức khỏe "tốt" hoặc "xuất sắc" nhiều hơn 25%.
- Có khả năng sử dụng thuốc theo toa nhiều hơn 15%.
- Có khả năng đã có xét nghiệm máu về lượng đường trong máu cao hoặc bệnh tiểu đường nhiều hơn 15%.
- Ít có khả năng dương tính với bệnh trầm cảm hơn 10%.

Tóm lại, Medicaid dẫn đến những cải tiến lớn trong việc tiếp cận chăm sóc y tế và phúc lợi của những người thụ hưởng. Vì vậy, mặc dù có những quan điểm trái chiều hợp lý về quy mô của chương trình Medicaid của một tiểu bang vì nó làm tiêu tốn quá nhiều tiền của người nộp thuế, các kết quả của bang Oregon cho thấy rằng một lời chỉ trích về Medicaid - tuyên bố rằng chương trình này không có hiệu quả - là không đúng.



Người ta đã chứng minh được rằng Medicaid tạo nên sự khác biệt lớn về phúc lợi của những người thụ hưởng!

- Bảo hiểm y tế đáp ứng một nhu cầu quan trọng vì hầu hết các gia đình không đủ khả năng chi trả chi phí điều trị y tế đắt đỏ. **Bảo hiểm y tế tư nhân** tồn tại vấn đề cố hữu: những người mua bảo hiểm thường có sức khỏe xấu hơn người bình thường, điều này làm tăng chi phí y tế và phí bảo hiểm, khiến nhiều người khỏe mạnh hơn từ bỏ bảo hiểm, khiến cho chi phí y tế và phí bảo hiểm càng tăng cao và cuối cùng khiến các công ty bảo hiểm thua lỗ. Việc sàng lọc hồ sơ của người tham gia bảo hiểm giúp giảm thiểu vấn đề, và chương trình bảo hiểm y tế tại nơi làm việc, vốn là cách hầu hết người Mỹ được bảo hiểm, cũng giúp tránh được vấn đề này.
- Phần lớn người Mỹ không có bảo hiểm tư nhân đều được Medicare và Medicaid chi trả. Medicare là một chương trình không được dùng để giúp đỡ những người khó khăn, mà dành cho mọi người từ 65 tuổi trở lên. Medicaid là chương trình có mục đích giúp đỡ những người gặp khó khăn.
- So với các nước giàu có khác, Mỹ phụ thuộc nhiều hơn vào bảo hiểm y tế tư nhân, có chi phí y tế của mỗi người cao hơn, chi phí hành chính và giá thuốc cũng cao hơn, nhưng không có bằng chứng rõ ràng cho thấy nước này có kết quả sức khỏe tốt hơn cho người dân!
- Chi phí y tế ở mọi nơi đang gia tăng nhanh chóng do tiến bộ y khoa. Đạo luật ACA năm 2010 được thiết kế để giải quyết việc người Mỹ không có bảo hiểm chiếm tỷ lệ lớn và ngày càng tăng, và để giảm tốc độ tăng trưởng của chi tiêu y tế.

Kiểm tra kiến thức 11-3

1. Nếu bạn tham gia học chương trình cử nhân 4 năm, có khả năng bạn phải tham gia một chương trình bảo hiểm y tế do trường tổ chức, trừ khi bạn có thể đưa ra bằng chứng rằng đã có bảo hiểm rồi. Hãy giải thích bạn và cha mẹ bạn được hưởng lợi từ chương trình bảo hiểm y tế này như thế nào, mặc dù ở độ tuổi của bạn, ít có khả năng là bạn cần điều trị y tế tốn kém.
2. Theo các nhà phê bình, điều gì khiến cho chi phí hệ thống y tế của Mỹ cao hơn so với các nước giàu có khác?

Đáp án ở cuối sách

Cuộc tranh luận về phúc lợi của chính phủ

Các mục tiêu của phúc lợi của chính phủ dường như đáng khen ngợi: giúp đỡ người nghèo, bảo vệ họ trước các khó khăn kinh tế nghiêm trọng và đảm bảo cho họ được tiếp cận với dịch vụ y tế thiết yếu. Nhưng ý định tốt không phải lúc nào cũng dẫn đến chính sách tốt. Đã có một cuộc tranh luận gay gắt về quy mô phúc lợi của chính phủ. Đó là một cuộc tranh luận một phần phản ánh sự khác biệt về triết lý nhưng cũng phản ánh những nỗi lo về các tác động tiêu cực có thể xảy ra đối với động lực của các chương trình phúc lợi. Các tranh luận về quy mô phúc lợi của chính phủ cũng là một trong những vấn đề cốt lõi của nền chính trị Mỹ hiện đại.

Các vấn đề của phúc lợi của chính phủ

Có hai lập luận khác nhau phản đối phúc lợi của chính phủ. Một lập luận đã được mô tả trước đây là dựa trên mối quan tâm có tính triết lý về vai trò thích hợp của chính phủ. Như chúng ta đã biết, một số nhà triết học chính trị tin rằng việc phân phối lại thu nhập không phải là một chức năng chính đáng của chính phủ. Thay vào đó, họ tin rằng vai trò của chính phủ nên được giới hạn trong việc duy trì luật pháp, cung cấp hàng hóa công và quản lý các tác động ngoại lai.

Quan điểm phản đối phúc lợi của chính phủ có tính truyền thống hơn liên quan đến sự đánh đổi giữa tính hiệu quả và sự công bằng xã hội. Như chúng ta đã giải thích trước đó, nguyên tắc *khả năng chi trả* — lý luận rằng một đồng USD thu nhập bổ sung có ý nghĩa quan trọng đối với người nghèo hơn là đối với người giàu — ngụ ý rằng chính phủ có thể giúp người nghèo trong khi chỉ cần áp đặt thêm chi phí tương đối thấp đối với người giàu. Nhưng việc phân phối lại thu nhập này từ người giàu sang người nghèo khiến cho người giàu bị đánh thuế nặng hơn.

Kết quả là các mục tiêu mong muốn của phúc lợi của chính phủ phải được cân đối với phần hiệu quả mất đi do việc đặt thuế suất cao đối với người giàu, khiến họ giảm động lực làm việc chăm chỉ hoặc đầu tư mạo hiểm. Việc cắt giảm như vậy khiến cho tổng thể xã hội trở nên nghèo hơn, và ở mức độ cực đoan thậm chí còn làm tổn thương ngay cả những người mà họ định giúp đỡ. Vì vậy, khi lựa chọn quy mô phúc lợi của chính phủ, chính phủ phải tạo ra sự cân bằng giữa hiệu quả và công bằng xã hội: lựa chọn giữa một xã hội giàu có hơn và một xã hội công bằng hơn.

Chính phủ tìm cách giảm chi phí của phúc lợi bằng một phương pháp là các chương trình trợ cấp dành riêng cho người gặp khó khăn. Nhưng ngay cả đây cũng không phải là một giải pháp hoàn hảo: nếu các chương trình này không được thiết kế một cách cẩn thận, các hộ gia đình khó khăn có thể phải đối mặt với việc thu nhập thực tế giảm, vì thu nhập của họ tăng đến mức không còn đủ điều kiện nhận trợ cấp nữa. Điều này làm giảm động lực làm việc của họ. Đặc điểm này của các phúc lợi dành cho người nghèo, khiến cho một hộ gia đình lại bị thiệt hại khi có thu nhập cao hơn, được gọi là một nút thắt (notch). Ví dụ một nghiên cứu năm 2005 cho thấy rằng nếu một gia đình có 4 người (hai người lớn và hai trẻ em) tăng thu nhập từ 20.000 USD một năm - ngay trên ngưỡng nghèo đói năm 2005 - lên 35.000 USD, họ sẽ thấy gần như toàn bộ phần thu nhập gia tăng sẽ bù trừ vào phần thiệt hại do mất trợ cấp như tem phiếu thực phẩm, tín dụng thuế thu nhập và Medicaid.

Khía cạnh chính trị của phúc lợi của chính phủ

Các chính trị gia hiện đại thuộc cánh tả (tự do hơn) và cánh hữu (bảo thủ hơn) bất đồng ý kiến về điều gì? Trong xã hội Mỹ hiện đại, họ chủ yếu bất đồng về quy mô thích hợp của phúc lợi của chính phủ. Cuộc tranh luận về Đạo luật Chăm sóc sức khỏe với giá phải chăng là một ví dụ điển hình, với việc bỏ phiếu thông qua đạo luật hoàn toàn chia theo các đảng - đảng Dân chủ (cánh tả) ủng hộ ACA và đảng Cộng hòa (cánh hữu) phản đối.

Bạn có thể nghĩ rằng cho rằng các tranh luận chính trị chỉ thực sự tập trung vào một vấn đề như quy mô thích hợp của phúc lợi là một sự đơn giản hóa quá mức. Nhưng các nhà khoa học chính trị đã nhận thấy rằng nếu bạn xếp hạng các thành viên Quốc hội từ cánh hữu sang cánh tả một cách cẩn thận theo đạo luật trong quá khứ, thì vị trí của họ trong quốc hội theo bảng xếp hạng đó có thể giúp chúng ta dự đoán được phiếu bầu của họ cho những đạo luật trong tương lai.

Các nghiên cứu tương tự cho thấy hệ thống chính trị cánh tả - cánh hữu mạnh mẽ trong chính trường Mỹ cũng thể hiện sự phân cực mạnh mẽ giữa các đảng phái chính trong hệ thống này. Bốn mươi năm trước đã từng có sự chồng chéo đáng kể giữa các đảng: một số thành viên đảng Dân chủ còn thiên về cánh hữu hơn một số thành viên đảng Cộng hòa, hay nói cách khác là một số thành viên đảng Cộng hòa còn thiên về cánh tả hơn một số thành viên đảng Dân chủ! Tuy nhiên, ngày nay, thành viên cực hữu của đảng Dân chủ vẫn nghiêng về cánh tả nhiều hơn đáng kể so với thành viên cực tả của đảng Cộng hòa. Điều này không hẳn có gì sai. Mặc dù việc lên án "sự thiên vị theo đảng phái" là rất bình thường, nhưng thật khó hiểu tại sao thành viên của các đảng phái chính trị khác nhau không nên có quan điểm khác nhau về chính sách.

Phân tích kinh tế có giúp giải quyết xung đột chính trị này không? Chỉ đến một mức độ nào đó mà thôi.

Một số tranh luận chính trị về phúc lợi của chính phủ liên quan đến những khác biệt trong quan điểm về sự đánh đổi mà chúng ta vừa thảo luận: nếu bạn tin rằng phúc lợi lớn và thuế cao tạo ra những tác động không tốt, thì có nhiều khả năng là bạn ít ủng hộ các chương trình phúc lợi của chính phủ hơn là khi bạn cho rằng tác động này khá nhỏ. Bằng cách cung cấp cho chúng ta nhiều kiến thức thực tế, phân tích kinh tế có thể giúp giải quyết một số sự khác biệt này.

Tuy nhiên, ở một mức độ quan trọng, khác biệt ý kiến về phúc lợi của chính phủ phản ánh sự khác biệt về giá trị và tư tưởng. Và đó là những sự khác biệt mà kinh tế học không thể giải quyết được.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Giá trị gia đình tại Pháp

ỹ là quốc gia có phúc lợi của chính phủ nhỏ nhất trong số các nước phát triển. Pháp là một trong những nước có phúc lợi lớn nhất. Kết quả là Pháp có tỷ lệ chi tiêu xã hội so với tổng thu nhập quốc dân cao hơn Mỹ rất nhiều, và người Pháp phải đối mặt với thuế suất cao hơn nhiều so với người Mỹ. Một lập luận phản đối chương trình phúc lợi lớn của chính phủ là nó có tác động tiêu cực đến sự hiệu quả (efficiency). Kinh nghiệm của Pháp có ủng hộ lập luận này không?

Trên bề mặt, câu trả lời dường như rõ ràng là đúng. GDP bình quân đầu người của Pháp chỉ bằng khoảng 75% của Mỹ. Điều này phản ánh thực tế rằng người Pháp làm việc ít hơn: người lao động Pháp và người lao động Mỹ có năng suất mỗi giờ gần như giống nhau, nhưng chỉ có một tỷ lệ nhỏ dân số Pháp đi làm, và trong một năm, trung bình một người lao động Pháp làm việc ít giờ hơn đáng kể so với người lao động Mỹ. Một số nhà kinh tế học đã lập luận rằng thuế suất cao ở Pháp giúp giải thích sự khác biệt này: động lực làm việc ở Pháp thấp hơn ở Mỹ vì chính phủ lấy đi rất nhiều trong phần tiền bạn kiếm được trong một giờ làm việc thêm...

Tuy nhiên, nghiên cứu sâu cho thấy câu chuyện phức tạp hơn. Tỷ lệ có việc làm thấp ở Pháp hoàn toàn là kết quả của tỷ lệ có việc làm thấp trong giới trẻ và người lớn tuổi; khoảng 80% dân số Pháp trong độ tuổi lao động hoàng kim 25–54 có việc làm, tỷ lệ này ở Mỹ cũng bằng đúng như vậy! Như vậy, thuế suất cao dường như không ngăn cản người Pháp làm việc trong giai đoạn hoàng kim của cuộc đời. Nhưng chỉ có 30% người trong độ tuổi 15 đến 24 tuổi ở Pháp có việc làm, so với tỷ lệ này ở Mỹ là hơn 50%. Và người trẻ tuổi ở Pháp không làm việc một phần vì họ không cần phải làm việc: nói chung giáo dục đại học miễn phí và sinh viên nhận hỗ trợ tài chính, vì vậy sinh viên Pháp hiếm khi làm việc khi đang đi học, không giống như sinh viên Mỹ. Người Pháp sẽ nói với bạn rằng đó là một *hiệu quả tích cực* của hệ thống nước họ, chứ không phải là một *vấn đề*.

Giờ làm việc ngắn hơn cũng phản ánh các yếu tố khác ngoài thuế suất. Luật pháp của Pháp yêu cầu công ty phải cung cấp cho người lao động ít nhất một tháng nghỉ phép, nhưng hầu hết người lao động Mỹ nhận được chưa tới hai tuần nghỉ phép. Điều này cũng vậy, người Pháp sẽ nói với bạn rằng chính sách của họ tốt hơn chính sách của Mỹ vì nó giúp các gia đình dành thời gian bên nhau.

Một vấn đề lớn của chính sách Pháp mà ngay cả người Pháp cũng đồng ý là hệ thống hưu trí của họ cho phép người lao động nhận được các khoản lương hưu rất hậu hĩnh ngay cả khi họ về hưu rất sớm. Kết quả là chỉ có 45% dân số Pháp trong độ tuổi từ 55 đến 64 làm việc, so với hơn 60% người Mỹ. Chi phí hỗ trợ tất cả những người về hưu sớm này là một gánh nặng lớn đối với phúc lợi của chính phủ của Pháp — và ngày càng trở nên tồi tệ hơn khi dân số Pháp già đi.

Pháp đảm bảo dịch vụ y tế cho tất cả công dân — một lợi ích của việc có chương trình phúc lợi của chính phủ lớn nhất thế giới.

- Tranh luận gay gắt về quy mô phúc lợi của chính phủ tập trung vào vấn đề có tính triết lý và các vấn đề về sự công bằng – tính hiệu quả. Mức thuế suất cận biên cao cần thiết để tài trợ cho một hệ thống phúc lợi lớn có thể làm giảm động lực làm việc. Kiểm soát chi phí của phúc lợi của chính phủ bằng các chương trình dành cho người khó khăn cũng có thể dẫn đến giảm hiệu quả.
- Chính trị thường được mô tả như một sự đối lập giữa cánh tả và cánh hữu; trong xã hội Mỹ hiện đại, sự phân chia đó chủ yếu liên quan đến sự bất đồng về quy mô thích hợp của phúc lợi của chính phủ.

Kiểm tra kiến thức 11-4

1. Hãy giải thích từng chính sách sau đây không tạo ra động lực làm việc hoặc thực hiện một khoản đầu tư rủi ro như thế nào.
   a. Thuế doanh thu cao, đánh vào các mặt hàng tiêu dùng.
   b. Mất hoàn toàn trợ cấp nhà ở khi thu nhập hàng năm cao hơn 25.000 USD
2. Trong 40 năm qua, sự phân cực trong Quốc hội tăng, giảm hay không đổi?

Đáp án ở cuối sách

TÓM TẮT

1. **Phúc lợi của chính phủ** chiếm một tỷ lệ lớn trong chi tiêu của chính phủ ở tất cả các nước giàu. **Các khoản chuyển giao của chính phủ** là các khoản thanh toán của chính phủ dành cho các cá nhân và gia đình. **Các chương trình giảm nghèo** làm giảm sự bất bình đẳng thu nhập bằng cách giúp người nghèo; **các chương trình bảo hiểm xã hội** giúp làm giảm bớt sự bất an về kinh tế. Các chương trình phúc lợi của chính phủ cũng mang lại lợi ích ngoại lai cho xã hội thông qua việc giảm nghèo và cải thiện khả năng tiếp cận dịch vụ y tế, đặc biệt là đối với trẻ em.
2. Mặc dù thực tế là **ngưỡng nghèo đói** được điều chỉnh theo chi phí sinh hoạt chứ không được điều chỉnh theo tiêu chuẩn sống, và thu nhập trung bình của người Mỹ đã tăng đáng kể trong 30 năm qua, thì **tỷ lệ nghèo đói**, là tỷ lệ dân số có thu nhập dưới ngưỡng nghèo đói, cũng không thấp hơn 45 năm trước. Có nhiều nguyên nhân gây ra nghèo đói: thiếu giáo dục, tàn dư của sự phân biệt đối xử và do kém may mắn. Hậu quả của nghèo đói đặc biệt có hại đối với trẻ em, dẫn đến nhiều căn bệnh mãn tính, thu nhập trong cả cuộc đời thấp hơn và tỷ lệ tội phạm cao hơn.
3. **Thu nhập trung vị của hộ gia đình**, là thu nhập của hộ gia đình nằm ở vị trí trung tâm của bảng phân phối thu nhập, là một thước đo tốt hơn về thu nhập của hộ gia đình điển hình, so với chỉ số **thu nhập trung bình của hộ gia đình** vì nó không bị bóp méo do có sự tham gia của một số rất ít hộ gia đình rất giàu có. **Hệ số Gini** là một con số tổng hợp mức độ bất bình đẳng thu nhập của một quốc gia dựa trên việc thu nhập được phân bố không đồng đều giữa các nhóm. Hệ số này được sử dụng để so sánh sự bất bình đẳng thu nhập giữa các quốc gia.
4. Cả hai **chương trình trợ cấp cho người gặp khó khăn** và **trợ cấp không theo thu nhập** đều giúp giảm nghèo. Các **chương trình có lợi ích bằng hiện vật** quan trọng là Medicare và Medicaid, chi trả cho các chi phí y tế. Do lo ngại về tác động lên động cơ làm việc và gắn kết gia đình, nên tiền trợ cấp cho các gia đình khó khăn ngày nay đã thấp hơn đáng kể, ngay cả khi **thuế thu nhập âm** đã trở nên hào phóng hơn trước đây. An sinh Xã hội, chương trình phúc lợi của chính phủ lớn nhất của Mỹ, đã giúp giảm đáng kể tình trạng nghèo đói ở người lớn tuổi. Bảo hiểm thất nghiệp cũng là một chương trình bảo hiểm xã hội quan trọng.
5. Bảo hiểm y tế đáp ứng một nhu cầu quan trọng vì hầu hết các gia đình không đủ khả năng chi trả việc điều trị y tế đắt tiền. Hầu hết người Mỹ có **bảo hiểm y tế tư nhân** tại nơi làm việc; phần lớn số còn

lại được Medicare chi trả (đây là hệ thống thanh toán một bên, chi trả cho những người từ 65 tuổi trở lên, trong đó chính phủ chi trả hầu hết các hóa đơn y tế từ doanh thu thuế) hoặc Medicaid (đối với những người có thu nhập thấp).

6. So với các quốc gia khác, Mỹ phụ thuộc nhiều hơn vào bảo hiểm y tế tư nhân và có chi phí y tế trên đầu người cao hơn đáng kể; nhưng không có bằng chứng rõ ràng cho thấy sự chăm sóc sức khỏe tốt hơn. Chi phí y tế ngày một tăng, chủ yếu là do những tiến bộ trong công nghệ. Sự gia tăng số lượng người không có bảo hiểm và áp lực về tài chính do thiếu bảo hiểm đã thúc đẩy việc thông qua Đạo luật Chăm sóc sức khỏe với giá phải chăng (Affordable Care Act, ACA) trong năm 2010. Mục tiêu của chương trình là giảm số người không có bảo hiểm và giảm tỷ lệ tăng trưởng chi phí y tế.

7. Các cuộc tranh luận về quy mô của phúc lợi của chính phủ dựa trên các quan điểm về triết học và các cân nhắc về sự công bằng – tính hiệu quả. Cuộc tranh luận về sự công bằng – tính hiệu quả phát sinh từ thực tế rằng một chương trình phúc lợi lớn của chính phủ đòi hỏi phải đánh thuế cao trên những người giàu, điều này có thể khiến cho tổng thể xã hội trở nên nghèo hơn do làm giảm động lực làm việc và đầu tư mạo hiểm.

8. Các chính trị gia cánh tả có khuynh hướng ủng hộ chương trình phúc lợi của chính phủ lớn hơn và các chính trị gia cánh hữu có khuynh hướng phản đối. Sự khác biệt cánh tả - cánh hữu này là trọng tâm của chính trị ngày nay. Hai đảng chính trị lớn của Mỹ đã trở nên phân cực hơn trong những thập kỷ gần đây, với sự khác biệt về quan điểm của các thành viên trong hệ thống chính trị cánh tả - cánh hữu rõ rệt hơn nhiều so với trước kia.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Phúc lợi của chính phủ

Các khoản chuyển giao của chính phủ

Chương trình giảm nghèo

Chương trình bảo hiểm xã hội

Ngưỡng nghèo đói

Tỷ lệ nghèo đói

Mức trung bình của thu nhập hộ gia đình

Mức trung vị của thu nhập hộ gia đình

Hệ số Gini

Chương trình trợ cấp cho người khó khăn

Lợi ích bằng hiện vật

Thuế thu nhập âm

Bảo hiểm y tế tư nhân

CÂU HỎI

1. Bảng sau đây chứa dữ liệu về kinh tế Mỹ trong các năm 1983 và 2013. Cột thứ hai thể hiện ngưỡng nghèo đói. Cột thứ ba thể hiện chỉ số giá tiêu dùng (CPI) – một thước đo mức giá nói chung. Cột thứ tư thể hiện tổng sản phẩm quốc nội (GDP) bình quân đầu người của Mỹ, một thước đo tiêu chuẩn sống.

Năm	Ngưỡng nghèo đói (USD)	CPI (1982-1984 = 100)	GDP bình quân đầu người (USD)
1983	5.180	99,6	15.525
2013	11.490	233	53.086

Nguồn: Cục Thống kê Dân số Mỹ; Cục Thống kê Lao động; Cục Phân tích Kinh tế.

a. Trong giai đoạn này, ngưỡng nghèo đói đã gia tăng bao nhiên lần? Gấp đôi, gấp ba, v.v...?

b. Trong giai đoạn này, CPI đã tăng bao nhiêu lần? Gấp đôi, gấp ba, v.v...?

c. GDP bình quân đầu người đã tăng bao nhiêu lần? Gấp đôi, gấp ba, v.v...?

d. Kết quả cho bạn biết điều gì về tình trạng kinh tế của những người được xếp vào nhóm "người nghèo" một cách chính thức so với các công dân Mỹ khác?

2. Tại thành phố Metropolis có 100 cư dân, mỗi người sống đến 75 tuổi. Cư dân của Metropolis có thu nhập như sau trong suốt cuộc đời: Họ không có thu nhập cho đến 14 tuổi. Từ 15 tuổi đến 29 tuổi, họ có thu

nhập 200 metro (tiền tệ của Metropolis) mỗi năm. Từ 30 tuổi đến 49 tuổi, thu nhập là 400 metro. Từ 50 tuổi đến 64 tuổi, thu nhập là 300 metro. Cuối cùng, họ nghỉ hưu ở tuổi 65 và được trả lương hưu 100 metro mỗi năm cho đến khi qua đời ở tuổi 75. Mỗi năm, tất cả mọi người tiêu xài hết phần thu nhập của năm đó (có nghĩa là không có tiết kiệm và không vay). Hiện nay, có 20 cư dân 10 tuổi, 20 cư dân 20 tuổi, 20 cư dân 40 tuổi, 20 cư dân 60 tuổi và 20 cư dân 70 tuổi.

a. Nghiên cứu phân phối thu nhập giữa tất cả các cư dân của Metropolis. Phân chia dân số thành 5 nhóm theo thu nhập. Cư dân ở nhóm thấp nhất có thu nhập là bao nhiêu? Cư dân ở các nhóm thứ hai, thứ ba, thứ tư và nhóm đầu có thu nhập là bao nhiêu? Thu nhập của mỗi nhóm chiếm tỷ lệ bao nhiêu phần trăm trong tổng thu nhập? Hãy lập bảng thể hiện tỷ lệ thu nhập trên tổng thu nhập theo từng nhóm. Phân phối thu nhập này có thể hiện sự bất bình đẳng không?

b. Xét nhóm 20 cư dân hiện nay đang 40 tuổi, và nghiên cứu phân phối thu nhập của những cư dân đó. Phân chia 20 cư dân đó thành 5 nhóm theo thu nhập. Cư dân ở nhóm thấp nhất có thu nhập là bao nhiêu? Cư dân ở các nhóm thứ hai, thứ ba, thứ tư và nhóm đầu có thu nhập là bao nhiêu? Thu nhập của mỗi nhóm chiếm tỷ lệ bao nhiêu phần trăm trong tổng thu nhập của tất cả cư dân 40 tuổi? Phân phối thu nhập này có thể hiện sự bất bình đẳng không?

c. Những ví dụ này có liên quan gì đến việc đánh giá dữ liệu về phân phối thu nhập ở một quốc gia bất kỳ?

3. Bảng sau đây trình bày dữ liệu từ Cục Thống kê Dân số Mỹ về thu nhập trung bình và thu nhập trung vị của lao động nam giới trong các năm 1972 và 2012. Số liệu thu nhập đã được điều chỉnh để loại bỏ ảnh hưởng của lạm phát.

Năm	Thu nhập trung vị	Thu nhập trung bình
	(USD, tính theo mức giá của năm 2012)	
1972	36.547	42.383
2012	33.904	49.915

Nguồn: Cục Thống kê Dân số Mỹ.

a. Thu nhập trung vị đã thay đổi bao nhiêu phần trăm trong giai đoạn này? Thu nhập trung bình đã thay đổi bao nhiêu phần trăm trong giai đoạn này?

b. Giữa năm 1972 và năm 2012, phân phối thu nhập trở nên công bằng hơn hay bất công hơn? Giải thích.

4. Có 100 hộ gia đình trong nền kinh tế Equalor. Ban đầu, 99 hộ gia đình có thu nhập 10.000 USD và một hộ gia đình có thu nhập 1.010.000 USD.

a. Thu nhập trung vị trong nền kinh tế này là bao nhiêu? Thu nhập trung bình là bao nhiêu?

Thông qua các chương trình giảm nghèo, hiện nay chính phủ Equalor phân phối lại thu nhập: lấy đi 990.000 USD từ hộ gia đình giàu nhất và phân phối bình đẳng cho 99 hộ gia đình còn lại.

b. Thu nhập trung vị trong nền kinh tế hiện nay là bao nhiêu? Thu nhập trung bình là bao nhiêu? Thu nhập trung vị có thay đổi không? Thu nhập trung bình có thay đổi không? Chỉ số nào (thu nhập trung vị hay trung bình của hộ gia đình) là chỉ báo tốt hơn về thu nhập của một hộ gia đình điển hình? Giải thích.

5. Đất nước Marxland có hệ thống thuế thu nhập và bảo hiểm xã hội như sau. Thu nhập của mỗi công dân bị đánh thuế với thuế suất trung bình là 100%. Hệ thống bảo hiểm xã hội sau đó chuyển tiền cho mỗi công dân sao cho thu nhập sau thuế của mỗi công dân đều bằng nhau. Nghĩa là, mỗi công dân, thông qua một khoản chuyển giao của chính phủ, đều nhận được một phần bằng nhau từ doanh thu thuế thu nhập. Động lực nào để một cá nhân làm việc và kiếm thu nhập? Tổng doanh thu thuế ở Marxland sẽ là bao nhiêu? Thu nhập sau thuế (bao gồm cả khoản chuyển tiền) của mỗi công dân sẽ là bao nhiêu? Bạn có nghĩ rằng một hệ thống thuế tạo ra sự bình đẳng hoàn hảo như vậy sẽ hiệu quả không?

6. Hệ thống thuế ở Taxilvania bao gồm thuế thu nhập âm. Đối với mọi cá nhân có thu nhập dưới 10.000 USD, họ sẽ nộp thuế thu nhập là -40% (tức là họ nhận được khoản trợ cấp 40% thu nhập). Đối với bất kỳ thu nhập nào trên 10.000 USD,

thuế suất trên phần thu nhập bổ sung đó là 10%. Đối với ba tình huống đầu tiên dưới đây, hãy tính số thuế thu nhập phải nộp và thu nhập sau thuế.

a. Lowani có thu nhập 8.000 USD.

b. Midram có thu nhập 40.000 USD.

c. Hi-Wan có thu nhập 100.000 USD.

d. Bạn có nhận ra nút thắt *(notch)* của hệ thống thuế này không? Nghĩa là bạn có thể nhận ra một tình huống nào có thu nhập trước thuế cao hơn nhưng lại thực sự dẫn đến thu nhập sau thuế ít hơn hay không?

7. Tại thành phố Notchingham, mỗi người lao động được trả lương 10 USD/giờ. Notchingham tự quản lý trợ cấp thất nghiệp của thành phố, được cấu trúc như sau: Nếu bạn thất nghiệp (nghĩa là nếu bạn không làm việc), bạn sẽ nhận trợ cấp thất nghiệp 50 USD/ngày (chuyển khoản từ chính phủ). Ngay khi bạn làm việc dù chỉ trong một giờ, trợ cấp thất nghiệp sẽ hoàn toàn bị rút lại. Nghĩa là có một *nút thắt* trong hệ thống trợ cấp.

a. Một người thất nghiệp có thu nhập bao nhiêu mỗi ngày? Một người làm việc 4 giờ mỗi ngày có thu nhập bao nhiêu mỗi ngày? Bạn phải làm việc mỗi ngày bao nhiêu giờ chỉ để có thu nhập bằng với thu nhập nếu bạn thất nghiệp?

b. Liệu có ai chấp nhận một công việc bán thời gian, làm 4 giờ/ngày, thay vì chịu thất nghiệp không?

c. Giả sử Notchingham thay đổi cách thức rút lại trợ cấp thất nghiệp. Đối với mỗi đồng USD mà một cá nhân nhận được bổ sung, chính phủ sẽ rút lại 0,5 USD trợ cấp thất nghiệp. Một người làm việc 4 giờ/ngày hiện nay sẽ có thu nhập là bao nhiêu? Bây giờ người dân đã có động lực làm việc 4 giờ/ngày thay vì chịu thất nghiệp chưa?

8. Nghiên cứu Bầu cử Quốc gia Mỹ tiến hành nghiên cứu định kỳ về ý kiến của cử tri Mỹ. Bảng sau đây thể hiện trong một số năm được lựa chọn trong giai đoạn 1952-2008, tỷ lệ phần trăm cử tri đồng ý với tuyên bố "Có những khác biệt quan trọng trong những gì mà đảng Cộng hòa và đảng Dân chủ đại diện".

Năm	Đồng ý với nhận định (%)
1952	50
1972	46
1992	60
2004	76
2008	78

Nguồn: Nghiên cứu Bầu cử Quốc gia Mỹ

Những dữ liệu này nói gì về mức độ khác biệt quan điểm chính trị giữa các đảng chính trị ở Mỹ theo thời gian?

BÀI TẬP

1. Bảng sau đây thể hiện dữ liệu về tổng số người dân Mỹ và tổng số người không có bảo hiểm, ở một số năm nhất định trong giai đoạn 1999-2011. Bảng cũng thể hiện dữ liệu về tổng số trẻ em nghèo tại Mỹ — dưới 18 tuổi và dưới ngưỡng nghèo đói — và số trẻ em nghèo không được bảo hiểm.

Ở mỗi năm, hãy tính tỷ lệ phần trăm của tất cả những người không có bảo hiểm và tỷ lệ trẻ em nghèo không được bảo hiểm. Các tỷ lệ này thay đổi như thế nào theo thời gian? Nguyên nhân có thể có của sự thay đổi tỷ lệ trẻ em nghèo không có bảo hiểm là gì?

Năm	Tổng số người	Số người không có bảo hiểm	Tổng số trẻ em nghèo	Số trẻ em nghèo không có bảo hiểm
		(triệu người)		
1999	276,8	38,8	12,3	3,8
2001	282,1	39,8	11,7	3,3
2003	288,3	43,4	12,9	3,3
2005	293,8	44,8	12,9	3,1
2007	299,1	45,7	13,3	3,1
2009	304,3	50,7	15,5	3,1
2011	308,8	48,6	16,1	3

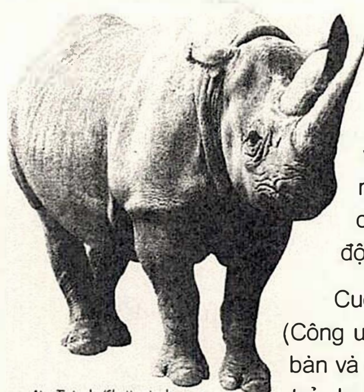
Nguồn: Cục Thống kê Dân số Mỹ.

TÌNH HUỐNG
KINH DOANH



Săn động vật có nguy cơ tuyệt chủng để bảo vệ chúng

Trang trại gia súc Mauricedale của John HUme có diện tích 16.000 dặm vuông ở vùng đồng cỏ nóng, có nhiều bụi rậm của Nam Phi. Tại đó, Hume nuôi các loài động vật có nguy cơ tuyệt chủng như tê giác, và cả vài loài không bị đe dọa, chẳng hạn như trâu Cape, linh dương, hà mã, hươu cao cổ, ngựa vằn và đà điểu. Với doanh thu khoảng 2,5 triệu USD mỗi năm, trang trại có được một khoản lợi nhuận nhỏ, với 20% doanh thu đến từ việc săn bắt giải trí (trophy hunting) và 80% từ việc bán động vật sống.



Atur Tiutenko/Shutterstock

Mặc dù bước vào công việc kinh doanh này để kiếm lợi nhuận, Hume lại cảm thấy mình là một người bảo vệ các loài động vật và vùng đất này. Ông ta tin rằng để bảo vệ tê giác, cần thiết phải hợp pháp hóa việc săn bắn chúng. Câu chuyện về một trong những con tê giác đực của Hume, có tên là "65", đã minh họa quan điểm của ông. Hume và nhân viên của ông biết rằng 65 gây ra nhiều vấn đề: do quá già, không thể sinh sản, 65 lại rất hiếu chiến nên đã giết chết những con tê giác đực trẻ hơn. Con tê giác đực này là một phần của những gì mà các nhà bảo tồn động vật hoang dã gọi là "vấn đề dư thừa nam giới", là một cá thể động vật đực mà sự hiện diện của nó gây ức chế cho sự phát triển của đàn.

Cuối cùng, Hume đã được phép loại bỏ con tê giác 65 nói trên thông qua CITES (Công ước về buôn bán quốc tế các loài có nguy cơ bị tuyệt chủng) quy định việc buôn bán và săn bắt được hợp pháp hóa cho các loài đang bị đe dọa. Một thợ săn giàu có đã trả cho Hume 150.000 USD, và con tê giác đó đã mau chóng được xử lý!

Những người chủ trang trại bảo tồn như Hume, người ủng hộ việc săn bắt động vật hoang dã theo quy định, đã đưa ra kinh nghiệm của Kenya để củng cố trường hợp của họ. Vào năm 1977, Kenya cấm việc săn bắt giải trí hoặc chăn nuôi động vật hoang dã. Kể từ đó, quốc gia này đã mất 60% đến 70% động vật hoang dã lớn, do săn trộm hoặc chuyển đổi môi trường sống sang nông nghiệp. Đàn tê giác đen của Kenya từng một thời có 20.000 con, bây giờ còn khoảng 540 con chỉ còn tồn tại trong các khu vực được bảo vệ. Ngược lại, kể từ khi quy định săn bắt có kiểm soát loài trâu trắng ít bị đe dọa bắt đầu ở Nam Phi vào năm 1968, số lượng trâu trắng đã tăng từ 1.800 lên 19.400 con.

Nhiều nhà bảo tồn hiện nay đồng ý rằng chìa khóa để phục hồi một số loài bị đe dọa tuyệt chủng là hợp pháp hóa việc săn bắt ở những trang trại được quản lý tốt, tích cực tham gia vào việc chăn nuôi và duy trì các loài vật. Như Tiến sĩ Rosie Cooney, người đứng đầu Liên minh Quốc tế về Bảo tồn Thiên nhiên, nhóm bảo tồn lâu đời nhất và lớn nhất thế giới, đã nói: "Tôi nghĩ rằng nếu có thể đề xuất các phương pháp thay thế để bảo tồn mà không liên quan đến việc giết động vật thì sẽ tốt hơn... [nhưng] chúng ta xem việc săn bắt giải trí (trophy hunting) đóng vai trò quan trọng và nói chung là có hiệu quả trong việc bảo tồn".

Tuy nhiên, việc săn bắt được hợp pháp hóa (legalized hunting) là một chính sách gây nhiều tranh cãi, bị một số người ủng hộ động vật hoang dã phản đối mạnh mẽ. Vì việc thành lập một trang trại như Mauricedale đòi hỏi một khoản đầu tư vốn rất lớn, nhiều người lo ngại rằng các trang trại nhỏ hơn, không đáng tin cậy sẽ tham gia vào việc "giam giữ để săn bắn" (canned hunts) những con vật bị đánh thuốc mê hoặc bị nhiễm bệnh nhặt được ở nơi khác. Và có một nỗi lo sợ rằng mức giá cao được trả cho các cuộc đi săn giải trí sẽ làm cho các chủ trang trại háo hức tiêu hủy đàn động vật của mình....

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Sử dụng các khái niệm bạn đã được học trong cuộc thảo luận về hàng hóa công trong Chương 10, hãy giải thích các động cơ kinh tế đằng sau những tổn thất lớn của động vật hoang dã ở Kenya.
2. So sánh các động lực kinh tế mà John Hume phải đối mặt với những động lực mà một chủ trang trại ở Kenya phải đối mặt.
3. Quy định nào nên được áp dụng đối với một chủ trang trại bán cơ hội săn bắt động vật? Hãy liên hệ điều này với những khái niệm bạn đã học được trong cuộc thảo luận về hàng hóa công trong Chương 10.

TÌNH HUỐNG KINH DOANH



Các doanh nhân hưởng phúc lợi của chính phủ

"Wiggo Dalmo là một doanh nhân cổ điển: Thành công của một đứa trẻ từ tầng lớp lao động" – bài viết về chân dung của ông trên tạp chí *Inc.* đã bắt đầu như vậy. Dalmo bắt đầu làm thợ máy công nghiệp, sửa chữa thiết bị khai thác mỏ cho một công ty lớn. Cuối cùng, ông quyết định khởi nghiệp. Công ty Momek do ông thành lập đã phát triển thành một doanh nghiệp trị giá 44 triệu USD, với 150 nhân viên làm việc trên các giàn khoan dầu và trong các mỏ.

Bạn có thể đọc những câu chuyện như thế này mọi lúc trong các ấn phẩm kinh doanh của Mỹ. Điều bất thường của trường hợp này là Dalmo không phải là người Mỹ, ông là người Na Uy và công ty của ông là công ty của Na Uy. Na Uy, giống như các quốc gia Scandinavi khác, có hệ thống phúc lợi của chính phủ rất hào phóng, được hỗ trợ bởi mức thuế cao. Vậy Dalmo nghĩ gì về hệ thống đó? Ông đồng ý với nó, nói rằng hệ thống thuế của Na Uy là "tốt và công bằng" cho việc kinh doanh. Trên thực tế, bài báo của *Inc.* có tựa đề "Ở Na Uy, các công ty khởi nghiệp tán thành chủ nghĩa xã hội".

Erika Larsen/Redux

Tại sao lại như vậy? Xét cho cùng, phần thưởng tài chính cho việc trở thành một doanh nhân thành đạt ở một quốc gia có mức thuế cao như Na Uy sẽ gặp nhiều giới hạn hơn so với ở Mỹ, nơi có mức thuế thấp hơn. Nhưng ngoài ra còn có những điểm cần cân nhắc khác. Ví dụ trước khi Đạo luật ACA có hiệu lực năm 2014, người Mỹ nghĩ đến việc rời bỏ một công ty lớn để khởi nghiệp đều cần phải lo lắng về việc liệu họ có thể được bảo hiểm y tế hay không, trong khi người Na Uy ở cùng vị thế được đảm bảo về việc chăm sóc sức khỏe, bất kể công việc của họ. Và khó khăn đối với những người thất bại trong hệ thống của Mỹ còn lớn hơn, vì Mỹ chỉ cung cấp trợ giúp tối thiểu cho người thất nghiệp.

Vậy Wiggo Dalmo có phải là một trường hợp đặc biệt? Bảng 11-7 thể hiện các quốc gia có mức độ hoạt động kinh doanh cao nhất, theo một nghiên cứu được tài trợ bởi *Cơ quan quản lý doanh nghiệp nhỏ* của Mỹ, cố gắng định lượng mức độ hoạt động kinh doanh khởi nghiệp ở các quốc gia khác nhau. Mỹ đứng ở đầu bảng, và một số nước Scandinavia có mức thuế rất cao và bảo hiểm xã hội lớn cũng xếp trong tốp đầu. (Ví dụ Na Uy nằm ở vị trí thứ 14).

Tinh thần của câu chuyện này là: khi so sánh liệu hệ thống phúc lợi xã hội có thân thiện với doanh nghiệp hay không, bạn phải nghĩ đến nhiều vấn đề khác ngoài câu hỏi hiển nhiên về mức thuế.

Bảng 11-7 Mười quốc gia có tinh thần khởi nghiệp hàng đầu trong năm 2014

Hạng	Quốc gia
1	Mỹ
2	Úc
3	Thụy Điển
4	Đan Mạch
5	Thụy Sĩ
6	Đài Loan
7	Phần Lan
8	Hà Lan
9	Anh
10	Singapore

Nguồn: Chỉ số Doanh nghiệp và Phát triển toàn cầu năm 2014, Zoltan Acs, Laszlo Szerb và Erkko Autio.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Tại sao Na Uy phải có mức thuế tổng thể cao hơn Mỹ?
2. Trường hợp này thể hiện rằng y tế được chính phủ chi trả đã giúp đỡ các doanh nhân. Điều này có liên quan gì đến các lý luận về bảo hiểm xã hội trong ngữ cảnh này?
3. Động lực của những người như Wiggo Dalmo có thể bị ảnh hưởng như thế nào nếu y tế của Na Uy được dùng để trợ cấp theo thu nhập (chỉ hỗ trợ những người khó khăn), thay vì dành cho tất cả mọi người?

KINH TẾ VĨ MÔ: BỨC TRANH TOÀN CẢNH

CHƯƠNG

12

Nội dung chính:

- Điều gì khiến kinh tế vĩ mô khác với kinh tế vi mô?
- Chu kỳ kinh doanh là gì, và tại sao các nhà hoạch định chính sách tìm cách giảm bớt mức độ nghiêm trọng của chu kỳ kinh doanh
- Tăng trưởng kinh tế dài hạn quyết định mức sống của một quốc gia như thế nào?
- Ý nghĩa của lạm phát và giảm phát; lý do tại sao người ta ưu tiên ổn định giá cả
- Tầm quan trọng của kinh tế vĩ mô của nền kinh tế mở; các nền kinh tế tương tác như thế nào thông qua thâm hụt thương mại và thặng dư thương mại



NỖI ĐAU TÂY BAN NHA





Sinh viên Tây Ban Nha phản đối việc cắt giảm chi tiêu của chính phủ và thiếu việc làm. Biểu ngữ trên tay họ ghi rõ: "Tuổi trẻ nói: đã quá đủ rồi!"

Năm 2012, Javier Diaz, một sinh viên tốt nghiệp đại học Tây Ban Nha 25 tuổi, thấy mình rơi vào tình cảnh không bao giờ mong đợi: thất nghiệp và sống ở nhà. Anh ấy đã học đại học với ý định trở thành giáo viên, nhưng vào thời điểm tốt nghiệp, không có chỗ nào mời anh ấy làm việc, dù là một công việc *bất kỳ*. Diaz sẵn sàng làm việc tại... McDonald, nhưng ngay cả điều đó cũng không thể.

Việc thiếu việc làm này có phản ánh trình độ của Diaz không? Có lẽ là không. Tìm kiếm việc làm ở Tây Ban Nha trong năm 2012 thực sự khó khăn bất kể bạn là ai. Trong số người Tây Ban Nha dưới 25 tuổi đang tìm việc, 57% đã bị thất nghiệp – đúng vậy, tỷ lệ này lên tới 57%! Có bằng đại học không giúp được gì nhiều: tỷ lệ thất nghiệp của sinh viên mới tốt nghiệp đại học là 39%.

Tuy nhiên, không phải lúc nào cũng như vậy. Năm năm trước, Diaz có thể đã dễ dàng tìm được việc làm phù hợp với học vấn của anh. Tuy nhiên, trong giai đoạn 2007-2008, phần lớn nền kinh tế thế giới, bao gồm cả Mỹ, rơi vào tình trạng sụt giảm nghiêm trọng. Mỹ và một số quốc gia khác đã bắt đầu phục hồi sau sụt giảm trong năm 2009, mặc dù sự phục hồi chậm và gây ra nhiều thiệt hại. Nhưng cho đến năm 2012, Tây Ban Nha và một số quốc gia châu Âu khác vẫn chưa hề hồi phục: sự thật là tỷ lệ thất nghiệp của họ tiếp tục tăng.

Nền kinh tế thế giới quả là tồi tệ trong giai đoạn sau năm 2007, nhưng mọi việc có thể còn tệ hơn nhiều! Trong thực tế, điều tệ hơn nhiều đã từng xảy ra trong cuộc sụp đổ toàn cầu, bắt đầu vào năm 1929 và kéo dài cho đến khi bắt đầu Thế chiến II. Đó là một thời kỳ của những khó khăn kinh tế nghiêm trọng được gọi là cuộc Đại khủng hoảng (Great Depression). Để nhấn mạnh rằng các

vấn đề đang trong tình trạng tồi tệ nhất kể từ cuộc Đại khủng hoảng nói trên , các nhà kinh tế học gọi cuộc suy thoái bắt đầu vào năm 2007 là cuộc Đại suy thoái (Great Recession).

Tại sao sự sụt giảm sau năm 2007 không xấu như giai đoạn sau năm 1929? Có rất nhiều lý do, nhưng có một lý do nổi bật: các nhà kinh tế học đã học được đôi điều từ thảm họa trước đó. Khi cuộc Đại khủng hoảng xảy ra, các nhà lãnh đạo chính trị và cố vấn kinh tế của họ về cơ bản là thực sự không biết phải làm gì. May mắn thay, trong cuộc Đại suy thoái 2007 họ đã biết những gì cần phải làm, mặc dù không phải tất cả các khuyến nghị tốt đều được thực thi.

Vào thời kỳ Đại khủng hoảng, *kinh tế vi mô*, là ngành có liên quan đến các quyết định tiêu dùng và sản xuất của người tiêu dùng và nhà sản xuất đơn lẻ cùng với việc phân bổ các nguồn lực khan hiếm giữa các ngành, đã là một nhánh kinh tế học phát triển tốt. Nhưng kinh tế vĩ mô, tập trung vào hành vi của toàn thể nền kinh tế, vẫn còn trong giai đoạn trứng nước.

Những gì đã xảy ra cho phần lớn thế giới trong thời kỳ Đại khủng hoảng và Đại suy thoái - và đã diễn ra ở nhiều thời điểm và địa điểm khác nhau, mặc dù hiếm khi có cùng mức độ nghiêm trọng - là một cú đánh vào toàn thể nền kinh tế. Trong những thời kỳ bình thường, tại bất kỳ thời điểm nào cũng luôn có một số ngành sa thải người lao động. Ví dụ số lượng các cửa hàng cho thuê video ở Mỹ giảm khi người tiêu dùng chuyển sang Netflix và xem phim trực tiếp tại nhà. Nhưng những người lao động bị mất việc làm tại các cửa hàng cho thuê video có cơ hội tìm kiếm việc làm mới chỗ khác, vì các ngành khác đang mở rộng ngay cả khi các cửa hàng cho thuê video đóng cửa. Tuy nhiên, ở châu Âu và Mỹ trong thời kỳ Đại suy thoái, không có ngành nào mở rộng: mọi thứ đều suy giảm.

Kinh tế vĩ mô đã trở thành một nhánh kinh tế học trong thời kỳ Đại khủng hoảng 1929. Các nhà kinh tế học nhận ra rằng họ cần hiểu bản chất của thảm họa đã xảy đến bất ngờ với nước Mỹ và phần lớn phần còn lại của thế giới để giải thoát bản thân họ, cũng như tìm ra cách tránh những thảm họa như vậy trong tương lai. Cho đến ngày nay, các nỗ lực để hiểu về những đợt suy giảm kinh tế và tìm cách ngăn chặn chúng chính là phần cốt lõi của kinh tế vĩ mô. Tuy nhiên, theo thời gian, kinh tế vĩ mô đã mở rộng phạm vi tiếp cận của nó vượt qua một số chủ đề khác, chẳng hạn như *tăng trưởng kinh tế dài hạn*, *lạm phát* và *kinh tế vĩ mô của nền kinh tế mở.*

Chương này mang đến một cái nhìn tổng thể về kinh tế vĩ mô. Chúng ta bắt đầu bằng việc mô tả chung về sự khác biệt giữa kinh tế vĩ mô và kinh tế vi mô, sau đó mô tả ngắn gọn một số vấn đề chính của lĩnh vực này.

Bản chất của kinh tế vĩ mô

Kinh tế vĩ mô khác với kinh tế vi mô bằng cách tập trung vào hành vi của toàn thể nền kinh tế.

Các câu hỏi của kinh tế vĩ mô

Bảng 12-1 liệt kê một số câu hỏi kinh tế học điển hình, từ quan điểm của kinh tế vi mô và kinh tế vĩ mô. Bằng cách so sánh các câu hỏi, bạn có thể bắt đầu hiểu được sự khác biệt giữa kinh tế vi mô và kinh tế vĩ mô.

BẢNG 12-1 **Các câu hỏi Kinh tế vi mô và Kinh tế vĩ mô**

Kinh tế vi mô	*Kinh tế vĩ mô*
Ngay bây giờ tôi nên đi học kinh doanh hay nên đi làm?	Có bao nhiêu người có việc làm trong toàn thể nền kinh tế trong năm nay?
Điều gì quyết định mức lương mà công ty Google trả cho Cherie Camajo, một sinh viên mới tốt nghiệp MBA?	Điều gì quyết định các mức lương tổng thể trả cho người lao động trong một năm nhất định?
Điều gì quyết định chi phí của một trường đại học khi mở một khóa học mới?	Điều gì quyết định các mức giá tổng thể trong toàn thể nền kinh tế?
Chính sách nào của chính phủ nên được áp dụng để giúp sinh viên có thu nhập thấp dễ dàng theo học đại học?	Chính sách nào của chính phủ nên được áp dụng để khuyến khích việc làm và tăng trưởng trong toàn thể nền kinh tế?
Điều gì quyết định việc ngân hàng Citibank có nên mở văn phòng mới ở Thượng Hải hay không?	Điều gì quyết định thương mại tổng thể về hàng hóa, dịch vụ và tài sản tài chính giữa Mỹ và phần còn lại của thế giới?

Như các câu hỏi trên đây cho thấy, kinh tế vi mô tập trung vào cách thức các cá nhân và công ty ra quyết định, và hậu quả của những quyết định đó. Ví dụ chúng ta sử dụng kinh tế

vi mô để xác định chi phí của một trường đại học khi mở một khóa học mới, bao gồm tiền lương của giảng viên, chi phí của tài liệu giảng dạy v.v... Sau đó, trường học có thể quyết định liệu có nên mở khóa học hay không, bằng cách cân nhắc chi phí và lợi ích.

Trong một **nền kinh tế tự điều tiết**, các vấn đề như thất nghiệp sẽ được điều chỉnh thông qua sự hoạt động của bàn tay vô hình, không cần sự can thiệp của chính phủ.

Ngược lại, kinh tế vĩ mô nghiên cứu hành vi tổng thể (overall behavior) của nền kinh tế - cách tương tác của tất cả các hành động của cá nhân và doanh nghiệp trong nền kinh tế để tạo ra một kết quả về kinh tế cụ thể ở mức độ toàn nền kinh tế. Ví dụ, kinh tế vĩ mô liên quan đến mức giá chung trong nền kinh tế và mức độ liên quan cao hay thấp đến mức giá chung của năm ngoái, thay vì liên quan đến giá của một hàng hóa hoặc dịch vụ cụ thể.

Bạn có thể tưởng tượng rằng các câu hỏi kinh tế vĩ mô có thể được trả lời bằng cách đơn giản là cộng gộp các câu trả lời của kinh tế vi mô. Ví dụ, mô hình cung và cầu được giới thiệu trong Chương 3 cho chúng ta biết mức giá cân bằng của một hàng hóa hay dịch vụ riêng lẻ được xác định trong một thị trường cạnh tranh. Vì vậy, bạn có thể nghĩ rằng chúng ta có thể áp dụng phân tích cung cầu cho mọi hàng hóa và dịch vụ trong nền kinh tế, sau đó tổng hợp kết quả, đó là cách để hiểu mức giá cá chung của toàn thể nền kinh tế.

Nhưng điều đó không chính xác: mặc dù các khái niệm cơ bản như cung cầu rất quan trọng đối với kinh tế vĩ mô, việc trả lời các câu hỏi kinh tế vĩ mô đòi hỏi phải có một bộ công cụ bổ sung và một khung tham chiếu mở rộng.

Kinh tế vĩ mô: Tổng thể lớn hơn phép cộng của từng bộ phận

Nếu bạn lái xe trên đường cao tốc, có thể bạn biết "kẹt xe do người đi đường tò mò" là gì, và tại sao nó rất phiền toái. Một người nào đó tấp xe vào lề, có thể chỉ để thay lốp (vỏ) xe, và chẳng bao lâu sau giao thông ùn tắc một hàng dài vì các tài xế chạy chậm lại để xem.

Điều gây ra phiền toái là hàng dài ùn tắc giao thông có tỷ lệ vượt xa sự kiện nhỏ đã gây nên sự ùn tắc đó. Vì một số tài xế chạy chậm để tò mò, nên các tài xế phía sau họ cũng phải đạp thắng, và mọi thứ tiếp tục như vậy. Sự tích lũy của tất cả các cá nhân đạp thắng cuối cùng dẫn đến một hàng dài kẹt xe lãng phí, vì mỗi tài xế chạy chậm hơn một chút so với người lái xe ở phía trước. Nói cách khác, phản ứng của mỗi người dẫn đến một phản ứng khuếch đại của người tiếp theo.

Hiểu biết về kẹt xe do người đi đường tò mò mang lại cho chúng ta một cái nhìn sâu sắc về một điểm khác biệt rất quan trọng của kinh tế vĩ mô so với kinh tế vi mô: hàng nghìn hoặc hàng triệu hành động riêng lẻ cộng dồn để tạo ra một kết quả không đơn giản là tổng của những hành động riêng lẻ.

Ví dụ hãy xem những gì mà các nhà kinh tế vĩ mô gọi là nghịch lý tiết kiệm *(paradox of thrift)*: khi các hộ gia đình và doanh nghiệp lo lắng về khả năng nền kinh tế gặp khó khăn, họ chuẩn bị bằng cách cắt giảm chi tiêu. Việc giảm chi tiêu này làm suy giảm nền kinh tế khi người ta tiêu xài ít hơn; và các doanh nghiệp phản ứng bằng cách sa thải người lao động. Kết quả là các hộ gia đình và doanh nghiệp có thể nhận được cái kết tồi tệ hơn, chỉ vì họ đã cố gắng hành động có trách nhiệm bằng cách cắt giảm chi tiêu!!!


SFC/Shutterstock

Kinh tế vĩ mô lớn hơn tổng số của các hành động cá nhân và các kết quả thị trường.

Đây là một nghịch lý, vì một hành vi dường như có trách nhiệm — chuẩn bị cho những lúc khó khăn bằng cách tiết kiệm nhiều hơn — lại đưa đến kết quả làm hại mọi người. Câu chuyện này còn có một mặt khác: khi các hộ gia đình và doanh nghiệp cảm thấy lạc quan về tương lai, thì ngày hôm nay họ chi tiêu nhiều hơn. Điều này kích thích nền kinh tế, khiến các doanh nghiệp thuê nhiều lao động hơn, mở rộng nền kinh tế hơn nữa. Một hành vi có vẻ chi tiêu quá tay lại dẫn đến thời kỳ thịnh vượng cho tất cả mọi người.

Như vậy, một hiểu biết quan trọng về kinh tế vĩ mô là hiệu ứng kết hợp của các quyết định riêng lẻ có thể có kết quả rất khác với kết quả kỳ vọng của một cá nhân bất kỳ, đôi khi kết quả còn ngược lại. Hành vi của kinh tế vĩ mô thực sự lớn hơn tổng của các hành động và kết quả thị trường riêng lẻ.

Kinh tế vĩ mô: Lý thuyết và chính sách

Theo **trường phái kinh tế học Keynes**, một nền kinh tế suy yếu là kết quả của việc chi tiêu không đầy đủ, và sự can thiệp của chính phủ có thể xử lý vấn đề này.

Chính sách tiền tệ sử dụng những thay đổi của lượng tiền để thay đổi lãi suất, từ đó ảnh hưởng đến mức chi tiêu tổng thể.

Chính sách tài khóa sử dụng những thay đổi về thuế và chi tiêu của chính phủ để tác động đến chi tiêu tổng thể.

Các nhà kinh tế học vĩ mô quan tâm đến các câu hỏi về *chính sách*, tức là những gì chính phủ có thể làm để cải thiện hiệu quả kinh tế vĩ mô với một phạm vi rộng lớn hơn so với các nhà kinh tế học vi mô. Trọng tâm chính sách này được định hình mạnh mẽ bởi lịch sử, đặc biệt là cuộc Đại khủng hoảng vào những năm 1930.

Trước thập niên 1930, các nhà kinh tế học có khuynh hướng xem là **nền kinh tế tự điều tiết (self-regulating economy)**: họ tin rằng các vấn đề như thất nghiệp sẽ được điều chỉnh thông qua sự hoạt động của *bàn tay vô hình*, rằng các cố gắng của chính phủ để cải thiện hiệu quả kinh tế sẽ không đạt hiệu quả ở mức tốt nhất - và có thể sẽ làm mọi thứ tồi tệ hơn.

Cuộc Đại khủng hoảng đã thay đổi tất cả điều đó. Quy mô to lớn của thảm họa khiến một phần tư lực lượng lao động Mỹ không có việc làm và đe dọa sự ổn định chính trị của nhiều quốc gia đã khiến người ta phải hành động. Nó cũng khiến các nhà kinh tế học phải có nhiều nỗ lực để hiểu hơn về những đợt khủng hoảng kinh tế và tìm cách ngăn chặn chúng.

Năm 1936, nhà kinh tế học người Anh John Maynard Keynes đã xuất bản tác phẩm *The General Theory of Employment, Interest and Money*, một quyển sách đã làm thay đổi kinh tế vĩ mô. Theo **trường phái kinh tế học Keynes (Keynesian economics)**, một nền kinh tế suy yếu là kết quả của việc chi tiêu không đầy đủ (inadequate spending). Ngoài ra, Keynes cho rằng sự can thiệp của chính phủ có thể vực dậy một nền kinh tế đang suy yếu, thông qua chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa. **Chính sách tiền tệ (monetary policy)** sử dụng những thay đổi của lượng tiền để thay đổi lãi suất, đến lượt điều này sẽ ảnh hưởng đến mức chi tiêu tổng thể. **Chính sách tài khóa (fiscal policy)** sử dụng những thay đổi về thuế và chi tiêu của chính phủ để tác động đến chi tiêu tổng thể.

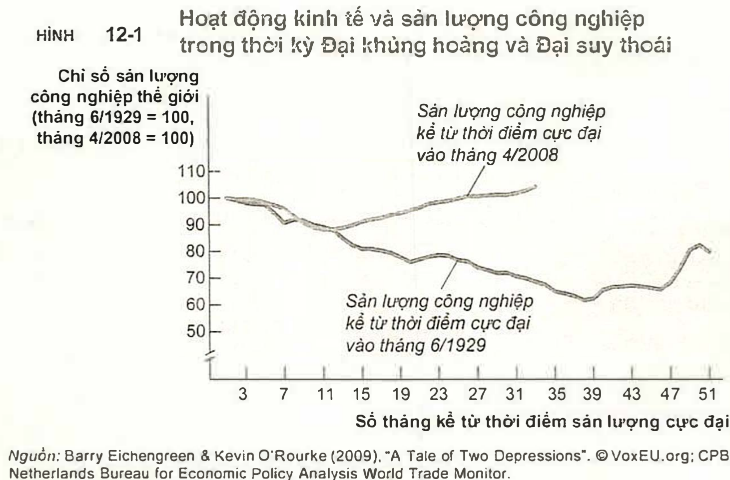
Nói chung, Keynes đã thiết lập ý tưởng rằng quản lý nền kinh tế là trách nhiệm của chính phủ. Các ý tưởng của Keynes tiếp tục có ảnh hưởng mạnh mẽ đến cả lý thuyết kinh tế học và chính sách công: trong năm 2008 và 2009, Quốc hội, Nhà Trắng và Cục Dự trữ Liên bang (một cơ quan được chính phủ tài trợ nhưng được quản lý riêng biệt, chuyên quản lý chính sách tiền tệ của Mỹ) đã thực hiện các biện pháp để ngăn chặn một đợt sụt giảm kinh tế rõ ràng là theo trường phái Keynes, như được mô tả trong phần *Kinh tế học trong đời sống* sau đây.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống

Ngăn chặn khủng hoảng

ăm 2008, nền kinh tế thế giới trải qua một cuộc khủng hoảng tài chính nghiêm trọng, tất cả đều gợi nhớ đến những ngày đầu của cuộc Đại khủng hoảng 1929 trước kia! Các ngân hàng lớn bấp bênh bên bờ vực sụp đổ; thương mại thế giới suy giảm mạnh. Vào mùa xuân năm 2009, các sử gia kinh tế Barry Eichengreen và Kevin O'Rourke xem xét các dữ liệu có sẵn đã chỉ ra rằng "... trên phạm vi toàn cầu, chúng ta đang đi theo hoặc thậm chí còn tồi tệ hơn cuộc Đại khủng hoảng".

Nhưng cuối cùng, điều tồi tệ nhất đã không xảy ra. Hình 12-1 thể hiện một trong các cách tính hoạt động kinh tế của Eichengreen và O'Rourke, về sản lượng công nghiệp thế giới trong thời kỳ Đại khủng hoảng 1929 và thời kỳ Đại suy thoái 2007. Trong năm đầu tiên, hai cuộc khủng hoảng thực sự tương đương. Nhưng may mắn thay, sau một năm trong cuộc Đại suy thoái, sản lượng thế giới đã tăng trở lại. Ngược lại, sau ba năm trong cuộc Đại khủng hoảng, sản lượng thế giới vẫn tiếp tục giảm. Tại sao lại có sự khác biệt này?



HÌNH 12-1 Hoạt động kinh tế và sản lượng công nghiệp trong thời kỳ Đại khủng hoảng và Đại suy thoái

Nguồn: Barry Eichengreen & Kevin O'Rourke (2009), "A Tale of Two Depressions". © VoxEU.org; CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis World Trade Monitor.

Ít nhất một phần của câu trả lời là các nhà hoạch định chính sách đã phản ứng rất khác nhau. Trong thời kỳ Đại khủng hoảng 1929, nhiều người cho rằng nên để suy thoái kinh tế ... tự vận động. Như Joseph Schumpeter, một nhà kinh tế học Harvard gốc Áo nổi tiếng với các nghiên cứu về đổi mới, cải tiến (innovation) đã tuyên bố rằng - mọi nỗ lực nhằm giảm thiểu thảm họa đang diễn ra sẽ "không giải quyết được câu chuyện sụt giảm". Vào đầu những năm 1930, một số cơ quan quản lý tiền tệ của một số quốc gia đã thực sự tăng lãi suất khi đối mặt với sự sụt giảm, trong khi các chính phủ cắt giảm chi tiêu và tăng thuế - các hành động mà như chúng ta sẽ thấy trong các chương sau, chỉ khiến cho suy thoái trầm trọng hơn mà thôi...

Ngược lại, sau cuộc khủng hoảng năm 2008, người ta giảm lãi suất, và một số quốc gia bao gồm cả Mỹ, đã tạm thời tăng chi tiêu và giảm thuế trong một nỗ lực duy trì chi tiêu tổng thể. Các chính phủ cũng đã chuyển sang tài trợ các ngân hàng bằng các khoản vay, viện trợ và bảo lãnh.

Nhiều biện pháp trong số này đã gây tranh cãi, ít nhất là như vậy. Nhưng hầu hết các nhà kinh tế học tin rằng bằng cách phản ứng tích cực với cuộc Đại suy thoái 2007 - và làm như vậy bằng cách sử dụng kiến thức thu được từ nghiên cứu kinh tế vĩ mô - các chính phủ đã giúp ngăn chặn một thảm họa kinh tế toàn cầu.

- Kinh tế vi mô tập trung vào việc ra quyết định của các cá nhân và doanh nghiệp và hậu quả của các quyết định được thực hiện. Kinh tế vĩ mô tập trung vào hành vị tổng thể của nền kinh tế
- Tác động kết hợp của các hành động riêng lẻ có thể có những hậu quả không mong muốn và dẫn đến các kết quả kinh tế vĩ mô tồi tệ hơn, hoặc tốt hơn, cho tất cả mọi người
- Trước thập niên 1930, các nhà kinh tế học có khuynh hướng cho rằng **nền kinh tế tự điều tiết**. Sau cuộc Đại khủng hoảng, **trường phái kinh tế học Keynes** cung cấp cơ sở lý luận cho sự can thiệp của chính phủ thông qua **chính sách tiền tệ** và **chính sách tài khóa** để hỗ trợ nền kinh tế đang sụt giảm.

Kiểm tra kiến thức 12-1

1. Câu hỏi nào sau đây liên quan đến kinh tế vi mô, câu hỏi nào liên quan đến kinh tế vĩ mô? Trong mỗi trường hợp, hãy giải thích câu trả lời của bạn.
   a. Tại sao người tiêu dùng chuyển sang sử dụng các loại xe hơi nhỏ hơn trong năm 2008?
   b. Tại sao tổng chi tiêu tiêu dùng chậm lại trong năm 2008?
   c. Tại sao tiêu chuẩn sống tăng nhanh trong thế hệ đầu tiên sau Thế chiến II hơn là trong thế hệ thứ hai?
   d. Tại sao mức lương khởi điểm của sinh viên có bằng địa chất tăng mạnh gần đây?
   e. Điều gì quyết định lựa chọn giữa giao thông đường sắt và đường bộ?
   f. Tại sao cá hồi lại rẻ hơn nhiều trong giai đoạn từ năm 1980 đến 2000?
   g. Tại sao lạm phát lại giảm vào những năm 1990?
2. Trong năm 2008, các vấn đề trong lĩnh vực tài chính đã dẫn đến tình trạng kiệt quệ tín dụng trên toàn quốc: người mua nhà không thể thế chấp, sinh viên không thể vay tiền học, người mua xe không thể vay tiền v.v...
   a. Giải thích sự kiệt quệ tín dụng có thể dẫn đến các hiệu ứng phức tạp trên toàn bộ nền kinh tế và dẫn đến sụt giảm kinh tế như thế nào.
   b. Nếu bạn tin rằng nền kinh tế có khả năng tự điều tiết, bạn sẽ ủng hộ các nhà hoạch định chính sách làm gì?
   c. Nếu bạn tin vào trường phái kinh tế học Keynes, bạn sẽ ủng hộ các nhà hoạch định chính sách làm gì?

Đáp án ở cuối sách

Chu kỳ kinh doanh

Suy thoái hay **thu hẹp** là những thời kỳ sụt giảm kinh tế, trong đó sản lượng và việc làm giảm ở nhiều ngành.

Mở rộng hay **phục hồi** là những thời kỳ phát triển kinh tế, trong đó sản lượng và việc làm tăng ở nhiều ngành.

Thời điểm mà tại đó nền kinh tế chuyển từ mở rộng sang suy thoái được gọi là **đỉnh củachu kỳ kinh doanh**.

Thời điểm mà tại đó nền kinh tế chuyển từ suy thoái sang mở rộng được gọi là **đáy của chu kỳ kinh doanh**.

Cuộc Đại khủng hoảng là cuộc khủng hoảng kinh tế tồi tệ nhất trong lịch sử Mỹ cho đến nay. Nhưng mặc dù đã ngăn chặn được thảm họa trong suốt phần còn lại của thế kỷ 20, nền kinh tế vẫn trải qua nhiều thăng trầm.

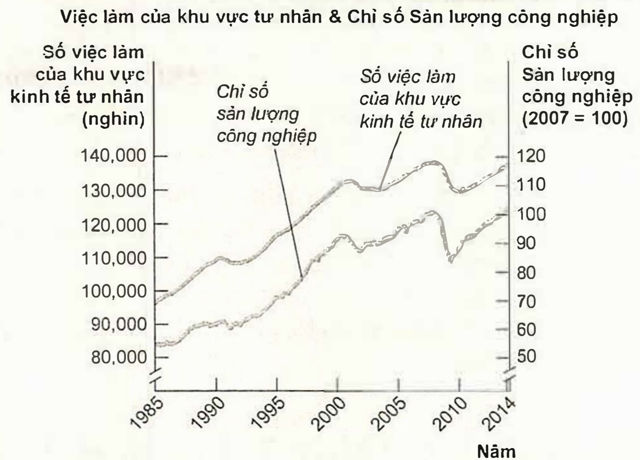
Sự thật là các giai đoạn tăng trưởng luôn lớn hơn những giai đoạn suy giảm: một biểu đồ của một số liệu chính bất kỳ được sử dụng để theo dõi nền kinh tế Mỹ đều thể hiện một xu hướng tăng mạnh theo thời gian. Hình 12-2 cho thấy tổng số việc làm trong khu vực tư nhân của Mỹ được tính dọc theo trục tung bên trái, với dữ liệu từ năm 1985 đến năm 2014. Biểu đồ cũng thể hiện chỉ số sản lượng công nghiệp (một thước đo tổng sản lượng của các nhà máy

của Mỹ) được tính dọc theo trục tung bên phải, với dữ liệu từ năm 1985 đến năm 2014. Cả hai số liệu nói trên vào cuối kỳ đều cao hơn rất nhiều so với đầu kỳ, và cả hai thước đo đều tăng trong hầu hết các năm.

Nhưng chúng không tăng trưởng đều đặn. Như bạn có thể thấy, có ba giai đoạn - đầu thập niên 1990, đầu những năm 2000, và vào cuối năm 2007 - khi cả việc làm lẫn sản lượng công nghiệp đều suy giảm.

Nói cách khác, bước tiến của nền kinh tế không trơn tru. Và tốc độ không đồng đều của những bước tiến của nền kinh tế, những thăng trầm của nó, là một trong những mối bận tâm chính của kinh tế vĩ mô.

HÌNH 12-2 Việc làm của khu vực tư nhân và Chỉ số Sản lượng công nghiệp, 1985 – 2014



Hình này thể hiện hai số liệu kinh tế học quan trọng là chỉ số sản lượng công nghiệp và tổng số việc làm của khu vực kinh tế tư nhân. Cả hai số liệu đều tăng đáng kể từ năm 1985 đến năm 2014, nhưng chúng không tăng trưởng đều đặn. Thay vào đó, cả hai số liệu đều trải qua 3 đợt sụt giảm tương ứng với các đợt suy thoái, được thể hiện bởi các phần được tô đậm trong hình.

Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis.

Vẽ chu kỳ kinh doanh

Hình 12-3 thể hiện một cách phát triển của nền kinh tế theo thời gian. Trục tung thể hiện việc làm hoặc một chỉ số về sản lượng của nền kinh tế, ví dụ như sản lượng công nghiệp hoặc sản phẩm quốc nội thực tế (GDP thực), một thước đo tổng sản lượng của nền kinh tế mà chúng ta sẽ tìm hiểu trong chương tiếp theo. Như các dữ liệu trong hình 12-2 cho thấy, hai thước đo này có xu hướng di chuyển cùng chiều. Sự di chuyển cùng chiều của chúng là điểm khởi đầu cho một chủ đề lớn của kinh tế vĩ mô: sự luân phiên giữa suy thoái và tăng trưởng ngắn hạn của nền kinh tế.

Sự sụt giảm trên diện rộng, trong đó sản lượng và việc làm giảm ở nhiều ngành, được gọi là **suy thoái (recession)**, hay đôi khi được gọi là sự *thu hẹp - contraction*. Các đợt suy thoái, như được chính thức công bố bởi Phòng Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia, còn gọi là NBER (National Bureau of Economic Research) - được thảo luận trong phần *Cho những người ham học hỏi*, được thể hiện

HÌNH 12-3 Chu kỳ kinh doanh

Đây là một hình vẽ mô phỏng chu kỳ kinh doanh.

Trục tung thể hiện số việc làm hoặc sản lượng trong nền kinh tế.

Các giai đoạn khi hai biến số này sụt giảm là thời kỳ suy thoái; các giai đoạn khi hai biến số này tăng lên là thời kỳ mở rộng.

Thời điểm nền kinh tế bắt đầu giảm sút là đỉnh của chu kỳ kinh doanh; thời điểm nền kinh tế đi lên trở lại là đáy chu kỳ kinh doanh.



bởi các vùng được tô đậm trong Hình 12-2. Khi nền kinh tế không nằm trong giai đoạn suy thoái, khi hầu hết các số liệu kinh tế đều theo xu hướng tăng bình thường, nền kinh tế được gọi là đang **mở rộng (expansion)** hay *phục hồi - recovery*.

Sự luân phiên giữa các lần suy thoái và mở rộng được gọi là **chu kỳ kinh doanh (business cycle)**. Thời điểm mà tại đó nền kinh tế chuyển từ mở rộng sang suy thoái được gọi là **đỉnh của chu kỳ kinh doanh (business-cycle peak)**; điểm mà tại đó nền kinh tế chuyển từ suy thoái sang mở rộng được gọi là đáy của chu kỳ kinh doanh (business-cycle trough).

Chu kỳ kinh doanh là một đặc điểm lâu dài của nền kinh tế. Bảng 12-2 thể hiện danh sách chính thức các đỉnh và đáy của chu kỳ kinh doanh. Như bạn có thể thấy, chúng ta đã trải qua những đợt suy thoái và mở rộng trong ít nhất là 155 năm qua. Bất cứ khi nào có một đợt mở rộng kéo dài, như trong thập niên 1960 và 1990, luôn có nhiều quyển sách và bài báo được xuất bản tuyên bố khái niệm chu kỳ kinh doanh đã lỗi thời. Những tuyên bố như vậy luôn được chứng minh là sai lầm: chu kỳ luôn quay trở lại.

CHO NHỮNG NGƯỜI HAM HỌC HỎI: Định nghĩa suy thoái và mở rộng

Bạn có thể tự hỏi suy thoái và mở rộng được định nghĩa như thế nào. Sự thật là không có một định nghĩa chính xác!

Ở nhiều quốc gia, các nhà kinh tế học chấp nhận quy tắc rằng suy thoái kinh tế là khoảng thời gian kéo dài ít nhất hai quý (6 tháng) liên tiếp có tổng sản lượng của nền kinh tế sụt giảm. Người ta yêu cầu phải có hai quý liên tiếp để tránh việc đánh đồng những chuyển biến đột ngột có tính tạm thời của nền kinh tế với các đợt suy thoái.

Tuy nhiên, đôi khi điều này có vẻ quá nghiêm ngặt. Ví dụ như có giai đoạn sản lượng giảm mạnh trong ba tháng đầu, sau đó là ba tháng tăng trưởng tích cực một ít, sau đó ba tháng giảm nhanh thì cũng nên được xem là đã trải qua một đợt suy thoái kéo dài ... chín tháng.

Tại Mỹ, người ta giao nhiệm vụ xác định thời điểm bắt đầu và kết thúc một đợt suy thoái cho một nhóm chuyên gia độc lập tại Phòng Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia (NBER). Nhóm chuyên gia này xem xét một loạt các chỉ số kinh tế, với trọng tâm chính về việc làm và sản lượng, và họ phải đưa ra đánh giá cuối cùng.

Đôi khi sự đánh giá này gây nhiều tranh cãi. Ví dụ là cuộc tranh cãi kéo dài về đợt suy thoái năm 2001. Theo NBER, đợt suy thoái đó bắt đầu vào tháng 3 năm 2001 và kết thúc vào tháng 11 năm 2001 khi sản lượng bắt đầu tăng. Tuy nhiên, một số nhà phê bình cho rằng đợt suy thoái thực sự bắt đầu vài tháng trước đó, khi sản lượng công nghiệp bắt đầu giảm. Các nhà phê bình khác cho rằng đợt suy thoái đã không thực sự kết thúc vào năm 2001 vì số việc làm tiếp tục giảm và thị trường việc làm vẫn còn yếu trong một năm rưỡi sau đó.

Nỗi đau suy thoái



"Tôi không thể dọn sang nhà bố mẹ tôi. Họ đã dọn sang nhà ông bà của tôi".

Không nhiều người phàn nàn về chu kỳ kinh doanh khi nền kinh tế đang mở rộng, hay tăng trưởng tốt. Tuy nhiên, chu kỳ kinh tế suy thoái lại tạo ra rất nhiều nỗi đau.

Tác động quan trọng nhất của suy thoái là ảnh hưởng của nó đến khả năng tìm kiếm và giữ việc làm của người lao động. Chỉ số về các điều kiện trong thị trường lao động được sử dụng rộng rãi nhất là *tỷ lệ thất nghiệp*. Chúng ta sẽ giải thích cách tính tỷ lệ đó trong Chương 14, nhưng ở thời điểm này đã có thể nói ngay rằng: tỷ lệ thất nghiệp cao cho chúng ta biết rằng khan hiếm việc làm; tỷ lệ thất nghiệp thấp cho chúng ta biết rằng rất dễ tìm việc.

Hình 12-4 thể hiện tỷ lệ thất nghiệp từ năm 1988 đến năm 2016. Như bạn có thể thấy, tỷ lệ thất nghiệp của Mỹ tăng nhanh

trong và sau mỗi đợt suy thoái nhưng cuối cùng đã giảm trong thời kỳ kinh tế mở rộng. Tỷ lệ thất nghiệp gia tăng trong năm 2008 là một dấu hiệu cho thấy một đợt suy thoái mới có thể sắp diễn ra, điều mà sau đó NBER đã xác nhận là bắt đầu vào tháng 12 năm 2007.

Vì các đợt suy thoái khiến nhiều người mất việc làm và khó tìm được việc làm mới, nên chúng ảnh hưởng xấu đến tiêu chuẩn sống của nhiều gia đình. Các đợt suy thoái thường gắn liền với sự gia tăng số người sống dưới mức nghèo khổ, gia tăng số người bị mất nhà ở vì họ không đủ khả năng trả tiền vay, và giảm tỷ lệ người Mỹ có bảo hiểm y tế.

Tuy nhiên, bạn không nên nghĩ rằng người lao động là nhóm duy nhất bị ảnh hưởng trong thời kỳ suy thoái. Các đợt suy thoái cũng đem đến điều tồi tệ cho các công ty: cũng giống như việc làm và tiền lương, lợi nhuận cũng bị ảnh hưởng trong thời kỳ suy thoái, khiến nhiều doanh nghiệp nhỏ thất bại.

Như vậy, suy thoái là điều xấu đối với hầu hết mọi người. Vậy chúng ta có thể làm gì để giảm tần suất và mức độ của các đợt suy thoái?

Chế ngự chu kỳ kinh doanh

Kinh tế vĩ mô hiện đại chủ yếu đã xuất hiện như một phản ứng đối với đợt suy thoái tồi tệ nhất trong lịch sử - 43 tháng kinh tế sụt giảm bắt đầu từ năm 1929 và kéo dài cho đến năm 1933, mở ra cuộc Đại khủng hoảng. Sự tàn phá của đợt suy thoái giai đoạn 1929–1933 đã khích lệ các nhà kinh tế học tìm hiểu về cả kiến thức lẫn giải pháp: họ muốn biết những điều như thế có thể xảy ra như thế nào, cũng như cách thức ngăn chặn chúng.

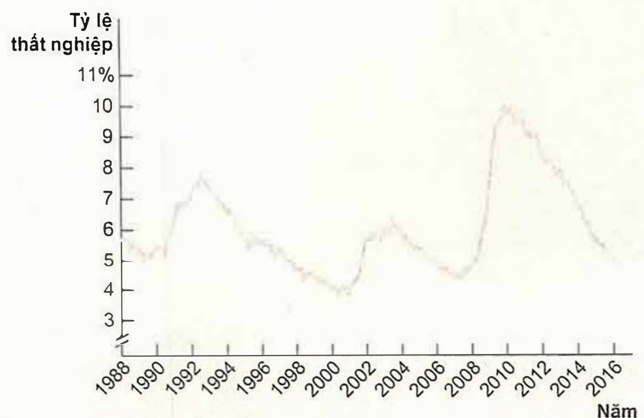
BẢNG 12-2 Lịch sử chu kỳ kinh doanh

Đỉnh	*Đáy*
Không có dữ liệu	Tháng 12 năm 1854
Tháng 6 năm 1857	Tháng 12 năm 1858
Tháng 10 năm 1860	Tháng 6 năm 1861
Tháng 4 năm 1865	Tháng 12 năm 1867
Tháng 6 năm 1869	Tháng 12 năm 1870
Tháng 10 năm 1873	Tháng 3 năm 1879
Tháng 3 năm 1882	Tháng 5 năm 1885
Tháng 3 năm 1887	Tháng 4 năm 1888
Tháng 7 năm 1890	Tháng 5 năm 1891
Tháng 1 năm 1893	Tháng 6 năm 1894
Tháng 12 năm 1895	Tháng 6 năm 1897
Tháng 6 năm 1899	Tháng 12 năm 1900
Tháng 9 năm 1902	Tháng 8 năm 1904
Tháng 5 năm 1907	Tháng 6 năm 1908
Tháng 1 năm 1910	Tháng 1 năm 1912
Tháng 1 năm 1913	Tháng 12 năm 1914
Tháng 8 năm 1918	Tháng 3 năm 1919
Tháng 1 năm 1920	Tháng 7 năm 1921
Tháng 5 năm 1923	Tháng 7 năm 1924
Tháng 10 năm 1926	Tháng 11 năm 1927
Tháng 8 năm 1929	Tháng 3 năm 1933
Tháng 5 năm 1937	Tháng 6 năm 1938
Tháng 2 năm 1945	Tháng 10 năm 1945
Tháng 11 năm 1948	Tháng 10 năm 1949
Tháng 7 năm 1953	Tháng 5 năm 1954
Tháng 8 năm 1957	Tháng 4 năm 1958
Tháng 4 năm 1960	Tháng 2 năm 1961
Tháng 12 năm 1969	Tháng 11 năm 1970
Tháng 11 năm 1973	Tháng 3 năm 1975
Tháng 1 năm 1980	Tháng 7 năm 1980
Tháng 7 năm 1981	Tháng 11 năm 1982
Tháng 7 năm 1990	Tháng 3 năm 1991
Tháng 3 năm 2001	Tháng 11 năm 2001
Tháng 12 năm 2007	Tháng 6 năm 2009

Nguồn: Phòng Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia (NBER).

HÌNH 12-4 Tỷ lệ thất nghiệp của Mỹ, 1988- 2016

Tỷ lệ thất nghiệp, một thước đo của tình trạng không có việc làm, tăng mạnh trong các thời kỳ suy thoái và thường giảm trong các thời kỳ mở rộng.



Nguồn: Cục Thống kê Lao động

Như đã giải thích trước đó, nghiên cứu của John Maynard Keynes đề xuất rằng các chính sách tiền tệ và tài khóa có thể được sử dụng để giảm thiểu ảnh hưởng của suy thoái, và cho đến ngày nay, các chính phủ đều dựa vào các chính sách của Keynes khi suy thoái diễn ra. Một nghiên cứu sau này, đáng chú ý rằng đó lại là nghiên cứu của một nhà kinh tế vĩ mô vĩ đại khác, Milton Friedman, đã đi đến một kết luận: việc kiểm soát sự bùng nổ kinh tế cũng quan trọng không kém việc chống lại các đợt sụt giảm và suy thoái! Vì vậy, các nhà hoạch định chính sách hiện đại cố gắng khiến chu kỳ kinh doanh trở nên "yên ả" hơn. Họ đã không hoàn toàn thành công, như Hình 12-2 đã nêu rõ. Tuy nhiên, người ta tin rằng các chính sách được định hướng bởi phân tích kinh tế vĩ mô đã giúp nền kinh tế ổn định hơn.

Mặc dù chu kỳ kinh doanh là một trong những mối quan tâm chính của kinh tế vĩ mô và đóng một vai trò quan trọng mang tính lịch sử trong việc thúc đẩy sự phát triển của lĩnh vực này, các nhà kinh tế vĩ mô cũng quan tâm đến các vấn đề khác mà chúng ta sẽ xem xét trong phần tiếp theo.

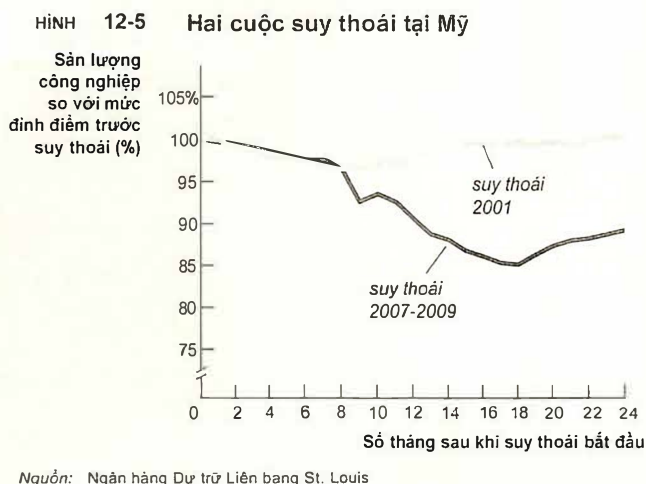
KINH TẾ HỌC trong Đời sống



So sánh các đợt suy thoái

ự luân phiên của những đợt suy thoái và mở rộng dường như là một đặc điểm lâu dài của đời sống kinh tế. Tuy nhiên, không phải tất cả các chu kỳ kinh doanh đều được tạo ra như nhau. Đặc biệt, một số đợt suy thoái là tồi tệ hơn nhiều so với những đợt suy thoái khác.

Hãy so sánh hai đợt suy thoái gần đây nhất của Mỹ: đợt suy thoái năm 2001 và cuộc Đại suy thoái năm 2007–2009. Những đợt suy thoái này khác nhau về thời hạn: năm 2001 suy thoái chỉ kéo dài 8 tháng, trong khi thời gian của đợt suy thoái 2007-2009 là hơn gấp đôi. Tuy nhiên, quan trọng hơn là chúng khác nhau rất nhiều về chiều sâu.



HÌNH 12-5 Hai cuộc suy thoái tại Mỹ

Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis

Trong hình 12-5, chúng ta so sánh độ sâu của các đợt suy thoái bằng cách xem xét sản lượng công nghiệp đã thay đổi như thế nào trong suốt những tháng sau khi suy thoái bắt đầu. Trong mỗi trường hợp, sản lượng được tính theo tỷ lệ so với mức sản lượng khi bắt đầu suy thoái (mức đỉnh điểm). Vì vậy, đường đồ thị của suy thoái 2007-2009 cho thấy rằng sản lượng công nghiệp cuối cùng đã giảm xuống chỉ còn khoảng 85% mức ban đầu.

Rõ ràng là đợt suy thoái 2007-2009 đã tác động mạnh đến nền kinh tế hơn đợt suy thoái năm 2001. Thật vậy, bằng cách so sánh với nhiều đợt suy thoái, chúng ta thấy rằng tác động của đợt suy thoái năm 2001 rất nhẹ.

Tất nhiên, đây không phải là điều an ủi cho hàng triệu người lao động Mỹ bị mất việc làm, ngay cả trong đợt suy thoái "nhẹ nhàng" đó.

Kiểm tra kiến thức 12-2

1. Tại sao chúng ta nói về chu kỳ kinh doanh của toàn bộ nền kinh tế, thay vì chỉ nói về những thăng trầm của các ngành công nghiệp cụ thể?

2. Mô tả những người bị tổn thương trong một đợt suy thoái. Họ bị tổn thương như thế nào?

Đáp án ở cuối sách

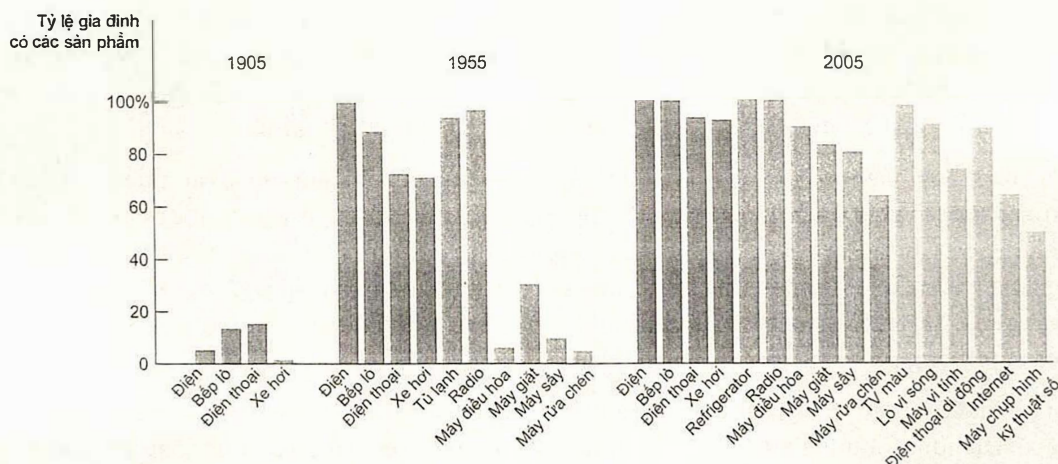
- **Chu kỳ kinh doanh**, sự luân phiên ngắn hạn giữa **các đợt suy thoái** và mở rộng, là mối quan tâm chính của kinh tế vĩ mô hiện đại.
- Điểm mà tại đó giai đoạn mở rộng bắt đầu chuyển sang suy thoái là **đỉnh của chu kỳ kinh doanh**. Điểm mà tại đó suy thoái chuyển sang mở rộng là **đáy của chu kỳ kinh doanh**.

Tăng trưởng kinh tế dài hạn

Năm 1955, dân Mỹ rất vui mừng với sự thịnh vượng của đất nước. Nền kinh tế đang mở rộng, hàng tiêu dùng vốn được phân phối trong Thế chiến II thì nay đã có sẵn để mua bán, và hầu hết người Mỹ tin rằng họ sống tốt hơn so với công dân của bất kỳ quốc gia nào khác, dù trong quá khứ hay hiện tại. Tuy nhiên, theo tiêu chuẩn ngày nay, người Mỹ khá nghèo vào năm 1955. Hình 12-6 thể hiện tỷ lệ nhà của người Mỹ được trang bị nhiều loại thiết bị vào năm 1905, 1955 và 2005: vào năm 1955 chỉ có 37% hộ gia đình có máy giặt, và hầu như không ai có máy lạnh. Và nếu quay lại thêm nửa thế kỷ trước đó, vào năm 1905, thì ai cũng thấy rằng cuộc sống của nhiều người Mỹ khi đó là vô cùng kém cỏi so với tiêu chuẩn của ngày nay.

Tăng trưởng kinh tế dài hạn là xu hướng đi lên liên tục và bền vững trong sản lượng của nền kinh tế qua thời gian.

HÌNH 12-6 **Thành tựu của tăng trưởng kinh tế dài hạn tại Mỹ**



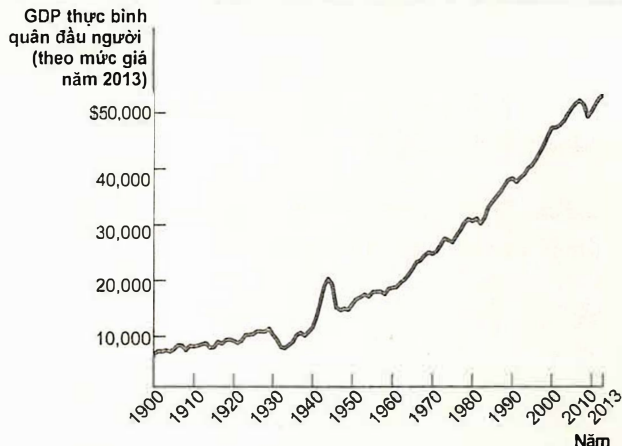
Người Mỹ đã có khả năng mua nhiều vật dụng hơn qua thời gian, nhờ tăng trưởng kinh tế dài hạn.

Nguồn: W. Michael Cox & Richard Alm, "How Are We Doing?" The American (Tháng 7-8/2008). http://www.american.com/archive/2008/julyaugust-magazine-contents/how-are-we-doing

Tại sao phần lớn người Mỹ ngày nay lại có đủ khả năng chi trả cho những tiện nghi mà nhiều người Mỹ còn thiếu vào năm 1955? Câu trả lời là do **tăng trưởng kinh tế dài hạn (long-run economic growth):** sự gia tăng kéo dài về số lượng hàng hóa và dịch vụ mà nền kinh tế sản xuất được.

HÌNH 12-7 **Tăng trưởng của nước Mỹ trong dài hạn**

Trong dài hạn, tăng trưởng của GDP thực bình quân đầu người của Mỹ đã thu hẹp độ tăng giảm của chu kỳ kinh doanh. Ngoại trừ đợt suy thoái bắt nguồn cuộc Đại khủng hoảng, các đợt khủng hoảng còn lại không hiển thị rõ ràng, mãi cho đến năm 2007.



Nguồn: Angus Maddison, Statistics on World Population, GDP, and Per Capita GDP, 1-2008 AD, http://www.ggdc.net/MADDISON/oriindex.htm; Bureau of Economic Analysis; The Conference Board Total Economy Database™, 01/2014.

Hình 12-7 thể hiện sự tăng trưởng trong giai đoạn 1900-2013 theo GDP thực bình quân đầu người, một thước đo tổng sản lượng theo từng người trong nền kinh tế. Đợt suy thoái nghiêm trọng năm 1929-1933 nổi bật, nhưng chu kỳ kinh doanh trong giai đoạn giữa Thế chiến II và 2007 gần như không tồn tại, vì bị lấn át bởi xu hướng tăng trưởng mạnh mẽ trong một thời gian dài.

Một phần của sự gia tăng sản lượng dài hạn là do thực tế rằng nước Mỹ có dân số và lực lượng lao động ngày càng tăng. Nhưng tổng sản lượng của nền kinh tế đã tăng lên nhiều hơn dân số. Trung bình, năm 2013 nền kinh tế Mỹ đã sản xuất khoảng 53.000 USD giá trị hàng hóa và dịch vụ trên mỗi đầu người. Con số này gấp đôi năm 1972, gấp khoảng ba lần so với năm 1952, và gấp tám lần năm 1900!

Tăng trưởng kinh tế dài hạn là nền tảng cho nhiều câu hỏi kinh tế cấp bách nhất hiện nay. Câu trả lời cho các câu hỏi về chính sách quan trọng, ví dụ như khả năng của quốc gia trong việc gánh chịu chi phí tương lai của các chương trình của chính phủ như An sinh Xã hội và Medicare, phụ thuộc một phần vào tốc độ tăng trưởng kinh tế Mỹ trong vài thập kỷ tới.

Tổng quát hơn, việc công chúng cảm thấy đất nước đang tiến bộ phụ thuộc rất nhiều vào thành công trong tăng trưởng dài hạn. Khi tăng trưởng chậm lại, như đã từng xảy ra trong thập niên 1970, công chúng có tâm trạng bi quan. Đặc biệt, *tăng trưởng dài hạn bình quân đầu người* - một xu hướng tăng trưởng bền vững về sản lượng tính theo đầu người - là chìa khóa giúp mức lương và mức sống tăng cao. Một mối quan tâm lớn của kinh tế vĩ mô và là chủ đề của Chương 15 là cố gắng hiểu được các lực lượng phía sau tăng trưởng dài hạn.

Với các nước nghèo và kém phát triển hơn, tăng trưởng dài hạn thậm chí còn là một mối quan tâm cấp bách hơn. Ở những nước này, người ta đang mong muốn đạt được mức sống cao hơn, nên câu hỏi về cách thúc đẩy tăng trưởng dài hạn là mối quan tâm chính của chính sách kinh tế.

Như chúng ta sẽ thấy, các nhà kinh tế học vĩ mô không sử dụng cùng những mô hình khi nghiên cứu chu kỳ kinh doanh để xem xét, nghiên cứu về tăng trưởng dài hạn. Điều quan trọng là phải nhớ cả hai bộ mô hình, bởi vì những gì tốt trong dài hạn có thể là điều xấu trong ngắn hạn, và ngược lại. Ví dụ chúng ta đã đề cập đến nghịch lý tiết kiệm: các hộ gia đình nỗ lực tăng tiết kiệm có thể gây ra một đợt suy thoái. Nhưng mức tiết kiệm cao hơn lại đóng một vai trò quan trọng trong việc khuyến khích tăng trưởng kinh tế dài hạn.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Câu chuyện của hai quốc gia

Nhiều quốc gia đã trải qua tăng trưởng dài hạn, nhưng không phải tất cả đều làm tốt như nhau. Một trong những ví dụ tương phản có nhiều thông tin nhất là giữa Canada và Argentina, hai quốc gia dường như có vị thế kinh tế tốt vào đầu thế kỷ 20.

Ngày nay nhìn lại, thật ngạc nhiên khi thấy Canada và Argentina khá giống nhau, vào thời điểm trước Thế chiến I (1914-1918). Khi đó, cả hai đều là những nước xuất khẩu lớn các sản phẩm nông nghiệp; đều thu hút một lượng lớn người nhập cư châu Âu; thu hút một lượng lớn đầu tư của châu Âu, đặc biệt là vào các tuyến đường sắt mở ra vùng nông nghiệp nội địa của họ. Các nhà sử học kinh tế tin rằng mức thu nhập bình quân đầu người ở hai nước gần tương đương nhau vào cuối thập niên 1930.

Tuy nhiên, sau Thế chiến II, nền kinh tế Argentina bắt đầu kém hiệu quả, phần lớn là do bất ổn chính trị và các chính sách kinh tế vĩ mô tồi tệ. Argentina đã trải qua một số giai đoạn lạm phát cực kỳ cao, chi phí sinh hoạt tăng vọt. Trong khi đó, Canada đã tiến bộ ổn định. Nhờ thực tế là Canada đã đạt được sự tăng trưởng bền vững kéo dài từ năm 1930 trong khi Argentina đã không đạt được, nên tiêu chuẩn sống của Canada ngày nay cao gần như của Mỹ; và gấp khoảng ba lần so với Argentina.

Kiểm tra kiến thức 12-3

1. Nhiều nước nghèo có tỷ lệ tăng dân số cao. Điều này ngụ ý gì về tốc độ tăng trưởng dài hạn của tổng sản lượng mà họ phải đạt được để tạo ra mức sống theo đầu người cao hơn?
2. Argentina từng giàu có như Canada; còn bây giờ nghèo hơn nhiều. Có phải điều này nghĩa là Argentina nghèo hơn trước kia hay không? Hãy giải thích.

Đáp án ở cuối sách

- Vì nền kinh tế Mỹ đã đạt được tăng trưởng kinh tế dài hạn, nên người Mỹ sống tốt hơn nhiều so với nửa thế kỷ trước.
- Tăng trưởng kinh tế dài hạn rất quan trọng đối với nhiều vấn đề kinh tế, chẳng hạn như tiêu chuẩn sống cao hơn hoặc tài trợ các chương trình của chính phủ. Điều này đặc biệt quan trọng đối với các nước nghèo hơn.

Lạm phát và Giảm phát

Tháng 1 năm 1980, một người lao động sản xuất trung bình ở Mỹ được trả 6,57 USD/giờ. Đến tháng 1 năm 2014, thu nhập trung bình theo giờ của một người lao động như vậy đã tăng lên 20,18 USD/giờ. Hoan hô sự sự tiến bộ vượt bậc về kinh tế!

Nhưng, hãy khoan, đợi đã! Người lao động Mỹ đã được trả lương nhiều hơn trong năm 2014, nhưng họ cũng phải đối mặt với chi phí sinh hoạt cao hơn nhiều. Vào tháng 1 năm 1980, một tá trứng chỉ có giá khoảng 0,88 USD; vào tháng 1 năm 2014, giá lên tới 2,01 USD. Giá một ổ bánh mì trắng tăng từ khoảng 0,5 USD lên 1,37 USD. Và giá của một gallon xăng tăng từ 1,13 USD lên 3,38 USD.

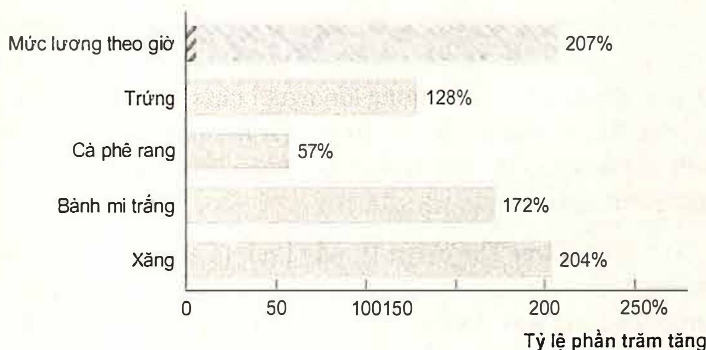
Hình 12-8 so sánh tỷ lệ tăng mức lương theo giờ trong giai đoạn 1980-2014 với sự tăng giá của một số mặt hàng tiêu chuẩn: tiền lương của một người lao động trung bình mua được nhiều hơn ở một số mặt hàng, nhưng lại mua được ít hơn một số hàng hóa khác. Nhìn chung, sự gia tăng chi phí sinh hoạt đã triệt tiêu phần lớn (nếu không muốn nói là tất cả!) mức tăng lương của một người lao động Mỹ điển hình trong giai đoạn này! Nói cách khác, một khi tính đến lạm phát, mức sống của người lao động Mỹ điển hình hầu như không tăng từ năm 1980 đến nay.

HÌNH 12-8 Giá cả tăng cao

Trong giai đoạn 1980-2014, mức lương theo giờ của người lao động Mỹ đã tăng khoảng 207%.

Nhưng giá của gần như tất cả hàng hóa mà người lao động phải mua cũng tăng, dù một số mặt hàng tăng nhiều hơn, một số tăng ít hơn.

Nhìn chung, chi phí sống tăng cao đã làm hao hụt phần lớn mức tăng lương của người lao động trung bình ở Mỹ.



Nguồn: Cục Thống kê Lao động.

Vấn đề là giữa năm 1980 và 2014 nền kinh tế đã trải qua **lạm phát (inflation)** đáng kể: mức giá cả tổng thể gia tăng. Việc hiểu được nguyên nhân của lạm phát và ngược lại, **giảm phát (deflation)** - mức giá cả tổng thể sụt giảm - là một mối quan tâm quan trọng khác của kinh tế vĩ mô.

Nguyên nhân của lạm phát và giảm phát

Bạn có thể nghĩ rằng những thay đổi của mức giá tổng thể chỉ là vấn đề cung cầu. Ví dụ giá xăng cao hơn phản ánh giá dầu thô cao hơn, và giá dầu thô cao hơn phản ánh các yếu tố như sự cạn kiệt của các mỏ dầu lớn, nhu cầu ngày càng tăng từ Trung Quốc và các nền kinh tế mới nổi khác vì ngày càng có nhiều người đủ giàu để mua xe hơi v.v... Liệu chúng ta có thể tính tổng những gì diễn ra ở mỗi thị trường để tìm hiểu điều gì xảy ra với mức giá tổng thể hay không?

Câu trả lời là không: không thể làm như vậy. Cung và cầu chỉ có thể giải thích tại sao một sản phẩm hay dịch vụ cụ thể trở nên đắt tiền hơn *so với các hàng hóa và dịch vụ khác*. Ví dụ như chúng ta không thể giải thích tại sao giá thịt gà tăng theo thời gian mặc dù thực tế rằng việc sản xuất gà đã trở nên hiệu quả hơn và gà đã trở nên rẻ hơn đáng kể so với các hàng hóa khác.

Điều gì khiến mức giá tổng thể tăng hoặc giảm? Như chúng ta sẽ tìm hiểu trong Chương 14, trong ngắn hạn, các chuyển động của lạm phát có liên quan chặt chẽ đến chu kỳ kinh doanh. Khi nền kinh tế bị suy thoái và khó tìm được việc làm, lạm phát có xu hướng giảm; khi nền kinh tế bùng nổ, lạm phát có xu hướng tăng. Ví dụ giá của hầu hết hàng hóa và dịch vụ giảm mạnh trong thời kỳ suy thoái kinh khủng 1929-1933.

Ngược lại, trong dài hạn, mức giá tổng thể chủ yếu được xác định bởi những thay đổi của *lượng cung tiền*, là tổng lượng tài sản có sẵn được sử dụng để mua hàng.

Lạm phát là mức giá cả tổng thể gia tăng.

Giảm phát là mức giá cả tổng thể sụt giảm.

Nỗi đau của lạm phát và giảm phát

Cả lạm phát và giảm phát đều có thể tạo ra vấn đề cho nền kinh tế. Đây là hai ví dụ: lạm phát không khuyến khích người dân nắm giữ tiền mặt, vì tiền mặt mất giá theo thời gian nếu mức giá tổng thể tăng lên. Nghĩa là số lượng hàng hóa và dịch vụ

mà bạn có thể mua với một số tiền mặt đã giảm. Trong trường hợp cực đoan, mọi người ngừng giữ tiền mặt hoàn toàn và chuyển sang mua bán theo kiểu "hàng đổi hàng". Giảm phát có thể gây ra vấn đề ngược lại. Nếu giá giảm, tiền mặt sẽ gia tăng giá trị theo thời gian. Nói cách khác, số lượng hàng hóa và dịch vụ bạn có thể mua với một số tiền nhất định tăng lên. Vì vậy, việc giữ tiền mặt có thể trở nên hấp dẫn hơn so với đầu tư vào các nhà máy mới và các tài sản sản xuất khác. Điều này có thể làm cho suy thoái sâu hơn.

Chúng ta sẽ mô tả các "chi phí" khác của lạm phát và giảm phát trong Chương 13 và 14. Hiện tại, hãy lưu ý rằng các nhà kinh tế xem **sự ổn định giá cả (price stability)** là một mục tiêu kỳ vọng, trong đó mức giá tổng thể nếu có thay đổi thì chỉ ... thay đổi chậm. Ổn định giá cả là một mục tiêu dường như xa tầm với của phần lớn nền kinh tế Mỹ trong giai đoạn sau Thế chiến II. Tuy nhiên, bắt đầu từ những năm 1990 và tiếp tục đến nay, mục tiêu này đã đạt được sự hài lòng của hầu hết các nhà kinh tế vĩ mô.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Cánh tính lạm phát (bằng thức ăn) nhanh



Một chiếc burger ở McDonald's vẫn có giá hời hơn so với các hàng hóa tiêu dùng khác.

ửa hàng McDonald's đầu tiên được khai trương vào năm 1954, cung cấp dịch vụ ăn uống nhanh chóng – đó thực sự một cửa hàng thức ăn nhanh phiên bản gốc. Giá bán cũng rất rẻ: hamburger có giá 0,15 USD, khoai tây chiên giá 0,25 USD. Đến năm 2014, một cái bánh hamburger tại một tiệm McDonald's tiêu biểu có giá cao gấp 6 lần, khoảng 1 USD. Có phải McDonald's đã đánh mất bản chất *thức ăn nhanh* không? Có phải burger đã trở thành loại thức ăn đắt tiền?

Không phải - trên thực tế, so với các mặt hàng tiêu dùng khác, một cái burger hiện nay là một món hàng có giá hời hơn so với năm 1954. Giá burger vào năm 2013 cao gấp 6,5 lần năm 1954. Nhưng chỉ số giá tiêu dùng năm 2013 cao gấp 8,5 lần so với năm 1954. Đó là thước đo chi phí sinh hoạt được sử dụng rộng rãi nhất.

Kiểm tra kiến thức 12-4

1. Trường hợp nào sau đây có vẻ giống lạm phát, trường hợp nào giống giảm phát và trường hợp nào không rõ ràng?
   a. Giá xăng tăng 10%, giá lương thực giảm 20%, và giá của hầu hết các dịch vụ đều tăng 1–2%.
   b. Giá gas đã tăng gấp đôi, giá lương thực tăng 50%, và hầu hết các dịch vụ có vẻ tăng 5% hay 10%.
   c. Giá gas không thay đổi, giá lương thực giảm, và giá dịch vụ cũng rẻ hơn.

Đáp án ở cuối sách.

- Một USD hôm nay không mua được những gì đã từng mua được trong năm 1980, vì giá của hầu hết các mặt hàng đã tăng lên. Sự gia tăng mức giá tổng thể này đã triệt tiêu hầu hết các khoản tăng lương mà một người lao động Mỹ điển hình nhận được trong 34 năm qua, nếu không muốn nói là tất cả.
- Một lĩnh vực nghiên cứu kinh tế vĩ mô là mức giá tổng thể. Vì cả **lạm phát** hoặc **giảm phát** đều có thể gây ra vấn đề cho nền kinh tế, nên các nhà kinh tế học thường ủng hộ **sự ổn định giá**.

Mất cân bằng cán cân thanh toán quốc tế

Mỹ là **nền kinh tế mở (open economy)**, tức là nền kinh tế có giao dịch thương mại về hàng hóa và dịch vụ với các nước khác. Đã có những lúc giao dịch đó khá cân bằng - khi phần hàng hóa Mỹ bán ra cho phần còn lại của thế giới khá cân bằng với phần mua vào. Nhưng lúc này không phải là một trong những thời điểm đó.

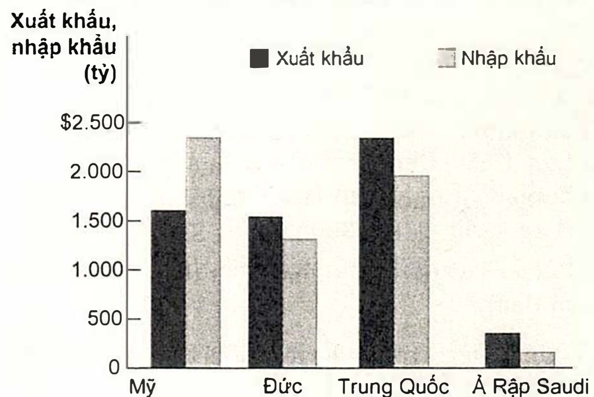
Năm 2014, Mỹ đã **thâm hụt thương mại (trade deficit)** khá lớn – nghĩa là giá trị của hàng hóa và dịch vụ mà người Mỹ mua từ phần còn lại của thế giới lớn hơn rất nhiều so với giá trị của hàng hóa và dịch vụ mà các nhà sản xuất của Mỹ bán cho các khách hàng ở nước ngoài. Trong khi đó, một số quốc gia khác ở vị thế ngược lại, bán ra nước ngoài nhiều hơn là mua vào.

Hình 12-9 thể hiện giá trị xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa của một số nền kinh tế quan trọng trong năm 2014. Như bạn có thể thấy, Mỹ nhập khẩu nhiều hơn xuất khẩu, nhưng Đức, Trung Quốc và Saudi Arabia thì ngược lại: các nước này đều có **thặng dư thương mại (trade surplus)**. Một quốc gia có thặng dư thương mại khi giá trị của hàng hóa và dịch vụ mà quốc gia đó mua từ phần còn lại của thế giới nhỏ hơn giá trị của hàng hóa và dịch vụ mà họ bán ra nước ngoài. Thâm hụt thương mại có phải là dấu hiệu cho thấy nền kinh tế Mỹ có điều gì đó không ổn? Nói cách khác, phải chăng Mỹ không thể sản xuất ra những thứ mà người dân nước khác muốn mua?

HÌNH 12-9 Mất cân bằng cán cân thương mại

Năm 2014, lượng hàng hóa và dịch vụ mà nước Mỹ mua từ các nước khác có giá trị lớn hơn nhiều so với lượng hàng hóa và dịch vụ Mỹ bán ra nước ngoài. Đức, Trung Quốc và Ả Rập Saudi có vị thế ngược lại.

Thâm hụt thương mại và thặng dư thương mại phản ánh các nguồn lực kinh tế vĩ mô, đặc biệt là những sự khác biệt về tiết kiệm và chi tiêu đầu tư.



Nguồn: CIA World Factbook.

Không hẳn như vậy. Thâm hụt thương mại và thặng dư thương mại là những hiện tượng kinh tế vĩ mô. Đó là kết quả của các tình huống trong đó tổng thể không hề là ... tổng số của các bộ phận đơn lẻ! Bạn có thể nghĩ rằng các quốc gia có lao động có năng suất cao hoặc bán các sản phẩm và dịch vụ được yêu thích nhiều sẽ có thặng dư thương mại, còn các nước có nhân công không hiệu quả hoặc sản phẩm và dịch vụ kém chất lượng sẽ bị thâm hụt thương mại. Nhưng thực tế là không có mối quan hệ đơn giản giữa thành công của một nền kinh tế và việc nền kinh tế đó có thặng dư hay thâm hụt thương mại.

Một **nền kinh tế mở** là nền kinh tế có giao dịch thương mại về hàng hóa và dịch vụ với các nước khác.

Một quốc gia có **thâm hụt thương mại** khi giá trị của hàng hóa và dịch vụ mua từ nước ngoài lớn hơn giá trị của hàng hóa và dịch vụ mà quốc gia đó bán cho các khách hàng ở nước ngoài. Một quốc gia có **thặng dư thương** mại khi giá trị của hàng hóa và dịch vụ mua từ nước ngoài nhỏ hơn giá trị của hàng hóa và dịch vụ mà quốc gia đó bán cho các khách hàng ở nước ngoài.

Trong chương 2, chúng ta đã biết được rằng thương mại quốc tế là kết quả của lợi thế so sánh: các nước xuất khẩu các hàng hóa họ sản xuất tương đối tốt và nhập khẩu hàng hóa mà họ không sản xuất tốt. Đó là lý do tại sao nước Mỹ xuất khẩu lúa mì và nhập khẩu cà phê. Tuy nhiên, khái niệm về lợi thế so sánh không giải thích được là tại sao giá trị nhập khẩu của một quốc gia đôi khi lớn hơn nhiều so với giá trị xuất khẩu của nước này, hoặc ngược lại.

Vậy điều gì xác định liệu một quốc gia có thặng dư thương mại hay thâm hụt thương mại? Trong Chương 20, chúng ta sẽ biết được một câu trả lời đáng ngạc nhiên: các yếu tố quyết định cân bằng tổng thể giữa xuất khẩu và nhập khẩu nằm trong các quyết định về tiết kiệm và chi tiêu đầu tư – là các chi tiêu cho hàng hóa như máy móc và nhà máy được sử dụng để sản xuất hàng hóa và dịch vụ cho người tiêu dùng. Các nước có tỷ lệ chi tiêu đầu tư so với tiết kiệm cao sẽ bị thâm hụt thương mại; các nước có tỷ lệ chi tiêu đầu tư so với tiết kiệm thấp sẽ có thặng dư thương mại.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống

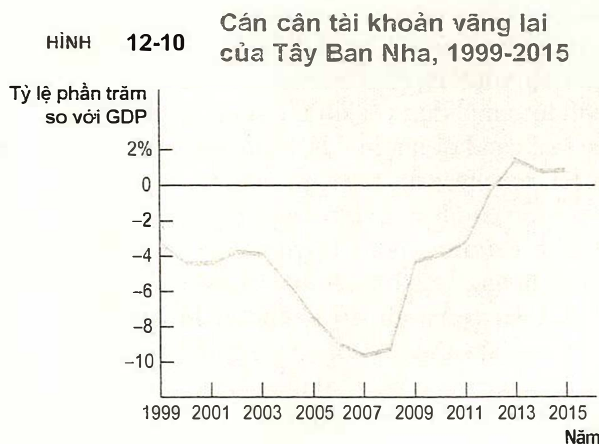


Tây Ban Nha - cái giá của thặng dư thương mại

Năm 1999, Tây Ban Nha đã thực hiện một bước quan trọng: từ bỏ đồng nội tệ là peseta để chấp nhận đồng euro, đồng tiền chung nhằm thúc đẩy sự hợp tác kinh tế và chính trị giữa các quốc gia châu Âu. Điều này ảnh hưởng đến thương mại quốc tế của Tây Ban Nha như thế nào?

Hình 12-10 thể hiện cán cân tài khoản vãng lai (một định nghĩa rộng về cán cân thương mại) của nước này từ năm 1999 đến năm 2013, được tính bằng tỷ trọng của tổng sản phẩm quốc nội (GDP, tổng sản lượng hàng hóa và dịch vụ của quốc gia). Một cán cân thanh toán âm, như được thể hiện ở đây, có nghĩa là đất nước đang có thâm hụt thương mại. Như bạn có thể thấy, sau khi chuyển sang đồng euro, Tây Ban Nha bắt đầu bị thâm hụt thương mại lớn, đỉnh điểm là hơn 10% GDP. Tuy nhiên, sau năm 2008, thâm hụt thương mại bắt đầu giảm nhanh, và đến năm 2013, Tây Ban Nha đã có một lượng thặng dư nhỏ, cho đến đầu năm 2016.

HÌNH 12-10 Cán cân tài khoản vãng lai của Tây Ban Nha, 1999-2015



Nguồn: Quỹ Tiền tệ Quốc tế IMF

Phải chăng điều này nghĩa là nền kinh tế Tây Ban Nha không tốt vào giữa những năm 2000, và sau đó tốt lên? Ngược lại là đằng khác. Khi Tây Ban Nha chấp nhận đồng euro, các nhà đầu tư nước ngoài rất lạc quan về triển vọng của nó, và tiền đầu tư đổ vào, thúc đẩy mở rộng kinh tế nhanh chóng. Đỉnh điểm của đợt mở rộng này là đợt bùng nổ về nhà ở rất lớn, nhất là việc xây dựng các nhà nghỉ dọc theo bờ biển Địa Trung Hải nổi tiếng của Tây Ban Nha.

Thật không may, đợt bùng nổ lịch sử cuối cùng lại biến thành một cú đổ vỡ lịch sử, và dòng vốn đầu tư nước ngoài vào Tây Ban Nha cạn kiệt. Một hệ quả là Tây Ban Nha không còn thâm hụt thương mại lớn, và đến năm 2013 đã chuyển sang thặng dư thương mại. Một hậu quả khác là diễn ra đợt suy thoái nghiêm trọng, dẫn đến thất nghiệp rất cao - bao gồm cả thất nghiệp của Javier Diaz, cậu sinh viên mới ra trường và bị thất nghiệp mà chúng ta đã mô tả ở đầu chương này.

- Lợi thế so sánh có thể giải thích tại sao một **nền kinh tế mở** xuất khẩu một số hàng hóa / dịch vụ; và nhập khẩu những hàng hóa / dịch vụ khác. Tuy nhiên nó không thể giải thích tại sao một nước nhập khẩu nhiều hơn xuất khẩu, hoặc ngược lại.
- **Thâm hụt thương mại** và **thặng dư thương mại** là các hiện tượng kinh tế vĩ mô, được xác định bởi các quyết định về chi tiêu đầu tư và tiết kiệm.

Kiểm tra kiến thức 12-5

1. Điều nào sau đây phản ánh *lợi thế so sánh* và điều nào phản ánh *các lực lượng kinh tế vĩ mô*?

   a. Nhờ sự phát triển của mỏ cát dầu khổng lồ ở tỉnh Alberta, Canada đã trở thành một nước xuất khẩu dầu và nước nhập khẩu hàng hóa chế tạo.

   b. Giống như nhiều mặt hàng tiêu dùng, Apple iPod được lắp ráp tại Trung Quốc, mặc dù nhiều thành phần được sản xuất tại các quốc gia khác.

   c. Từ năm 2002, Đức đã có thặng dư thương mại lớn, xuất khẩu nhiều hơn nhập khẩu.

   d. Mỹ, quốc gia có thương mại gần như cân bằng vào đầu những năm 1990, bắt đầu thâm hụt thương mại lớn vào cuối thập niên này, khi bùng nổ công nghệ diễn ra.

Đáp án ở cuối sách.

TÓM TẮT

1. Kinh tế vĩ mô là ngành nghiên cứu về hành vi của toàn thể nền kinh tế, điều này có thể khác với tổng của các bộ phận của nó. Kinh tế vĩ mô khác với kinh tế vi mô trong các loại câu hỏi mà mỗi lĩnh vực cố gắng trả lời. Kinh tế vĩ mô tập trung chủ yếu vào khía cạnh chính sách: **trường phái kinh tế học Keynes**, nổi lên trong cuộc Đại khủng hoảng, ủng hộ việc sử dụng **chính sách tiền tệ** và **chính sách tài khóa** để chống lại sự sụp đổ kinh tế. Trước cuộc Đại khủng hoảng 1929-1933, nền kinh tế được cho là có thể **tự điều tiết**.
2. Một mối quan tâm chính của kinh tế vĩ mô là **chu kỳ kinh doanh** - sự luân phiên ngắn giữa các **thời kỳ suy thoái** (khoảng thời gian có việc làm và sản lượng giảm), và các **thời kỳ mở rộng** (khoảng thời gian có sự tăng trưởng về việc làm và sản lượng). Điểm mà tại đó mở rộng chuyển sang suy thoái được gọi là đỉnh chu kỳ kinh doanh. Điểm mà tại đó suy thoái chuyển sang mở rộng được gọi là đáy chu kỳ kinh doanh.
3. Một lĩnh vực quan trọng khác của nghiên cứu kinh tế vĩ mô là **tăng trưởng kinh tế dài hạn**, là xu hướng tăng trưởng bền vững của sản lượng nền kinh tế theo thời gian. Tăng trưởng kinh tế dài hạn là động lực thúc đẩy tăng trưởng dài hạn của tiêu chuẩn sống; là yếu tố quan trọng để tài trợ cho một số chương trình kinh tế. Nó đặc biệt quan trọng đối với các nước nghèo.
4. Khi giá của hầu hết hàng hóa và dịch vụ gia tăng, do đó, mức giá chung tăng, nền kinh tế trải qua **lạm phát**. Khi mức giá chung giảm xuống, nền kinh tế trải qua tình trạng **giảm phát**. Trong ngắn hạn, lạm phát và giảm phát có liên quan chặt chẽ đến chu kỳ kinh doanh. Trong dài hạn, giá có xu hướng phản ánh những thay đổi trong tổng lượng tiền. Vì cả lạm phát và giảm phát đều có thể gây ra vấn đề, nên các nhà kinh tế học và các nhà hoạch định chính sách thường hướng đến **sự ổn định giá cả**.
5. Mặc dù lợi thế so sánh giải thích được lý do tại sao các **nền kinh tế mở** xuất khẩu một số hàng hóa và nhập khẩu những hàng hóa khác, chúng ta vẫn cần có phân tích kinh tế vĩ mô để giải thích tại sao các nước có **thặng dư thương mại** hoặc **thâm hụt thương mại**. Các yếu tố quyết định cán cân tổng thể giữa xuất khẩu và nhập khẩu phụ thuộc vào các quyết định về tiết kiệm và chi tiêu đầu tư.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Nền kinh tế tự điều tiết

Trường phái kinh tế học Keynes

Chính sách tiền tệ

Chính sách tài khóa

Suy thoái

Mở rộng

Chu kỳ kinh doanh

Đỉnh của chu kỳ kinh doanh

Đáy của chu kỳ kinh doanh

Tăng trưởng kinh tế dài hạn

Lạm phát

Giảm phát

Sự ổn định giá cả

Nền kinh tế mở

Thâm hụt thương mại

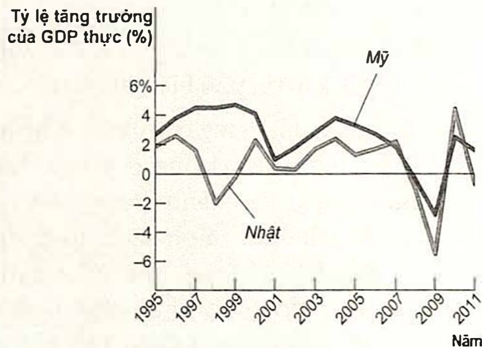
Thặng dư thương mại

CÂU HỎI

1. Câu hỏi nào sau đây liên quan đến nghiên cứu kinh tế vĩ mô, câu hỏi nào liên quan đến kinh tế vi mô?
   a. Tiền típ của cô Martin sẽ thay đổi như thế nào khi một nhà máy sản xuất lớn gần nhà hàng nơi cô làm việc đóng cửa?
   b. Điều gì sẽ xảy ra với chi tiêu của người tiêu dùng khi nền kinh tế bước vào suy thoái?
   c. Giá cam sẽ thay đổi như thế nào khi sương giá muộn gây thiệt hại cho những cánh đồng cam ở Florida?
   d. Tiền lương tại một nhà máy sản xuất thay đổi như thế nào khi lực lượng lao động của nhà máy thành lập công đoàn?
   e. Điều gì sẽ xảy ra đối với hàng xuất khẩu của Mỹ khi đồng USD trở nên rẻ hơn các loại tiền tệ khác?
   f. Tỷ lệ thất nghiệp và tỷ lệ lạm phát của một quốc gia có mối quan hệ như thế nào?
2. Khi một người tiết kiệm nhiều hơn, tài sản của người đó tăng lên, nghĩa là người đó có thể tiêu xài nhiều hơn trong tương lai. Nhưng khi ai cũng tiết kiệm nhiều hơn, thu nhập của mọi người giảm, nghĩa là mọi người phải tiêu xài ít hơn trong hôm nay. Hãy giải thích điều có vẻ mâu thuẫn này.
3. Trước cuộc Đại khủng hoảng 1929-1933, các nhà kinh tế học và các nhà hoạch định chính sách nói chung tin rằng nền kinh tế có thể tự điều tiết.
   a. Quan điểm này nhất quán hay không nhất quán so với trường phái kinh tế học Keynes? Giải thích.
   b. Cuộc Đại khủng hoảng có ảnh hưởng gì đến niềm tin phổ biến nói trên?
   c. Đối chiếu phản ứng của các nhà hoạch định chính sách trong đợt suy thoái 2007-2009 với hành động của các nhà hoạch định chính sách trong thời kỳ Đại khủng hoảng. Kết quả của đợt suy thoái 2007-2009 đã có thể là gì, nếu các nhà hoạch định chính sách phản ứng giống như thời kỳ Đại khủng hoảng năm xưa?
4. Các nhà kinh tế học ở Mỹ xác định thời điểm suy thoái bắt đầu và kết thúc như thế nào? Các quốc gia khác xác định suy thoái có đang diễn ra hay không như thế nào?
5. Bộ Lao động Mỹ báo cáo thống kê về việc làm và thu nhập. Số liệu này được nhiều nhà kinh tế học sử dụng như các thước đo chính để đánh giá sức khỏe của nền kinh tế. Hình 12-4 nêu ra dữ liệu lịch sử về tỷ lệ thất nghiệp mỗi tháng. Đáng chú ý là những con số này cao trong thời kỳ suy thoái vào đầu thập niên 1990, vào năm 2001, và sau cuộc Đại suy thoái 2008–2014.
   a. Tìm dữ liệu mới nhất về tỷ lệ thất nghiệp quốc gia. (Gợi ý: Truy cập trang web của Cục Thống kê Lao động www.bls.gov và tìm công bố mới nhất về Tình hình Việc làm).
   b. So sánh số liệu hiện tại với các số liệu trong suốt đầu thập niên 1990, 2001,

và trong giai đoạn 2008-2014, cũng như với các giai đoạn tăng trưởng kinh tế tương đối cao ngay trước thời kỳ suy thoái. Các số liệu hiện tại có cho thấy một xu hướng suy thoái không?

6. Trong thập niên 1990 đã có một số sự kiện kinh tế nghiêm trọng, gọi chung là *cuộc khủng hoảng tài chính châu Á*. Một thập kỷ sau đó, các sự kiện tương tự đã diễn ra, được gọi là *cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu*. Số liệu sau đây thể hiện tốc độ tăng trưởng GDP thực tế ở Mỹ và Nhật Bản từ năm 1995 đến năm 2011. Hãy sử dụng biểu đồ để giải thích lý do tại sao hai chuỗi sự kiện này được gọi tên như vậy.



Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St.Louis

7. Trả lời các câu sau:

   a. Ba thước đo nào của nền kinh tế có xu hướng biến động cùng nhau trong chu kỳ kinh doanh? Chúng biến động theo hướng nào trong thời kỳ tăng trưởng? Chúng biến động theo hướng nào trong thời kỳ suy thoái?

   b. Đối tượng nào trong nền kinh tế bị tổn thương trong một đợt suy thoái? Bằng cách nào?

   c. Milton Friedman đã làm thay đổi kiến thức chung về cách quản lý nền kinh tế, sau hậu quả của cuộc Đại khủng hoảng, như thế nào? Mục tiêu hiện tại của các nhà hoạch định chính sách trong việc quản lý nền kinh tế là gì?

8. Tại sao chúng ta xem việc mở rộng chu kỳ kinh doanh khác biệt so với tăng trưởng kinh tế dài hạn? Tại sao chúng ta quan tâm đến quy mô của tốc độ tăng trưởng dài hạn của GDP thực so với quy mô của tốc độ tăng trưởng dân số?

9. Năm 1798, Thomas Malthus xuất bản sách *Essay on Principle of Population*. Trong đó, ông viết: "Dân số, khi không được kiểm soát sẽ tăng. theo tỷ lệ cấp số nhân (geometric ratio). Sinh kế lại chỉ tăng theo tỷ lệ cấp số cộng (arithmetrical ratio)... Điều này ngụ ý rằng luôn cần có sự kiểm soát dân số mạnh mẽ và liên tục do khó khăn của sinh kế". Malthus phát biểu rằng sự tăng trưởng dân số bị hạn chế bởi lượng thức ăn sẵn có; mọi người sẽ mãi mãi ở mức đủ sống. Tại sao mô tả của Malthus không áp dụng được cho thế giới sau năm 1800?

10. Mỗi năm, báo *The Economist* công bố dữ liệu về giá của Big Mac ở các quốc gia khác nhau và tỷ giá hối đoái. Bảng sau đây thể hiện một số dữ liệu từ năm 2007 và năm 2014. Hãy sử dụng thông tin để trả lời các câu hỏi sau đây.

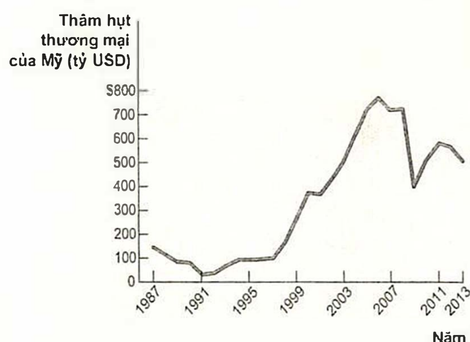
    a. Năm 2007, người ta mua được Big Mac rẻ nhất tính theo USD ở đâu?

    b. Năm 2014, người ta mua được Big Mac rẻ nhất tính theo USD ở đâu?

    c. Sử dụng mức tăng giá Big Mac theo đồng nội tệ ở mỗi quốc gia để đánh giá tỷ lệ thay đổi trong mức giá tổng thể từ 2007 đến 2014, quốc gia nào chịu lạm phát nhiều nhất? Có quốc gia nào bị giảm phát không?

	2007		**2014**	
Quốc gia	**Giá theo nội tệ**	**Giá theo USD**	**Giá theo nội tệ**	**Giá theo USD**
Argentina	8,25 peso	2,65 USD	21 peso	2,57 USD
Canada	3,63 CAD	3,08 USD	5,25 CAD	5,64 USD
châu Âu	2,94 EUR	3,82 USD	3,68 EUR	4,95 USD
Nhật	280 yên	2,31 USD	370 yên	3,64 USD
Mỹ	3,22 USD	3,22 USD	4,80 USD	4,80 USD

11. Số liệu sau đây thể hiện thâm hụt thương mại của Mỹ từ năm 1987. Nước Mỹ nhìn chung đã liên tục tăng nhập khẩu hàng hóa so với xuất khẩu. Một trong những nước mà Mỹ thâm hụt thương mại là Trung Quốc. Câu nào sau đây có thể là giải thích hợp lý về thực tế này? Giải thích.



a. Nhiều sản phẩm, chẳng hạn như TV, trước đây được sản xuất tại Mỹ, hiện nay được sản xuất tại Trung Quốc.

b. Tiền lương của người lao động Trung Quốc trung bình thấp hơn nhiều so với tiền lương của người lao động Mỹ trung bình.

c. Chi tiêu đầu tư ở Mỹ cao so với mức tiết kiệm.

BÀI TẬP

12. Học phí đại học đã tăng đáng kể trong vài thập kỷ qua. Từ năm học 1981-1982 cho đến năm học 2011-2012, tổng số tiền học phí và tiền ăn ở mà sinh viên đại học toàn thời gian phải trả tăng từ 2.871 USD lên 16.789 USD ở trường công; từ 6.330 USD lên 33.716 USD ở trường tư. Mức tăng học phí trung bình hàng năm là 6,1% ở trường công và 5,7% ở trường tư. Trong cùng thời gian, thu nhập cá nhân sau thuế trung bình tăng từ 9.785 USD lên 39.409 USD/năm, mức tăng trưởng trung bình hàng năm về thu nhập cá nhân là 4,8%. Việc tăng học phí này có khiến cho sinh viên gặp khó khăn trong việc chi trả học phí không?

GPD VÀ CPI: THEO DÕI KINH TẾ VĨ MÔ

CHƯƠNG

13

Nội dung chính:

- Các nhà kinh tế học sử dụng các biện pháp tổng hợp để theo dõi hiệu suất của nền kinh tế như thế nào?
- Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) là gì? Ba cách tính GDP.
- Sự khác biệt giữa GDP thực và GDP danh nghĩa. Tại sao GDP thực là thước đo thích hợp của các hoạt động kinh tế thực tế?
- Chỉ số giá là gì? Cách sử dụng nó để tính tỷ lệ lạm phát

 VỊ TRÍ SỐ 2 MỚI



Trung Quốc đã trở thành một siêu cường kinh tế, vượt qua Nhật Bản.

"Trung Quốc vượt qua Nhật Bản để trở thành nền kinh tế lớn thứ hai thế giới" là tiêu đề bài báo trên tờ *New York Times* ngày 15 tháng 8 năm 2010. Trích dẫn các dữ liệu kinh tế thể hiện nền kinh tế Nhật Bản đang suy yếu trong khi Trung Quốc đang tiến nhanh lên phía trước, bài báo dự đoán - và sau đó thực tế đúng như vậy - rằng 2010 sẽ đánh dấu năm đầu tiên mà nền kinh tế Trung Quốc vượt qua Nhật Bản, chiếm vị trí thứ hai sau Mỹ trong danh sách các nền kinh tế lớn nhất thế giới. *New York Times* viết "Cột mốc quan trọng này, mặc dù đã được dự đoán một thời gian, là bằng chứng nổi bật nhất rằng sự lên ngôi của Trung Quốc là sự thật và phần còn lại của thế giới sẽ phải tính đến một siêu cường kinh tế mới".

Nhưng nói rằng nền kinh tế Trung Quốc lớn hơn nền kinh tế của Nhật Bản có nghĩa là gì? Dù sao thì hai nền kinh tế đều đang sản xuất một tập hợp các hàng hóa rất khác nhau. Mặc dù có tiến bộ nhanh chóng, Trung Quốc vẫn còn là một nước khá nghèo, điểm mạnh của họ là các ngành sản xuất với công nghệ tương đối thấp. Ngược lại, Nhật Bản là một quốc gia công nghệ cao, thống trị thế giới về sản lượng của một số hàng hóa tinh vi, ví dụ như cảm biến điện tử cho xe hơi. Đó là lý do tại sao trận động đất năm 2011 ở đông bắc Nhật Bản khiến nhiều nhà máy không hoạt động, đã tạm thời gây gián đoạn sản xuất nghiêm trọng cho các nhà máy xe hơi trên toàn thế giới.

Vậy làm sao so sánh quy mô của hai nền kinh tế khi họ không sản xuất những hàng hóa giống nhau?

Câu trả lời là việc so sánh các nền kinh tế quốc gia dựa trên *giá trị* sản lượng của họ. Khi các báo cáo cho biết rằng nền kinh tế Trung Quốc đã vượt qua Nhật Bản, ý của họ là tổng sản phẩm quốc nội, hoặc GDP (một thước đo giá trị tổng thể của hàng hóa và dịch vụ được sản xuất) của Trung Quốc đã vượt qua GDP của Nhật Bản.

GDP là một trong những thước đo quan trọng nhất được sử dụng để theo dõi kinh tế vĩ mô - nghĩa là để định lượng các thay đổi về mức sản lượng và giá cả tổng thể. Các thước đo như *GDP* và *chỉ số giá* đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành các chính sách kinh tế, vì các nhà hoạch định chính sách cần phải biết những gì đang diễn ra, và những giai thoại không thể thay thế cho dữ liệu. Các thước đo này cũng rất quan trọng đối với các quyết định kinh doanh, đến mức các công ty và những người tham gia thị trường khác sẵn sàng trả một khoản tiền đáng kể để được biết sớm hơn về những gì mà các thước đo kinh tế chính thức có thể nhận ra.

Trong chương này, chúng ta giải thích các nhà kinh tế học vĩ mô đánh giá các khía cạnh quan trọng của nền kinh tế như thế nào. Trước tiên, chúng ta tìm hiểu cách đo lường tổng sản lượng và tổng thu nhập của nền kinh tế. Sau đó chúng ta chuyển sang vấn đề cách tính mức giá và sự thay đổi giá trong nền kinh tế.

Đo lường kinh tế vĩ mô

Hầu hết các quốc gia tính toán một tập hợp số liệu được gọi là *tài khoản thu nhập và sản lượng quốc gia*. Trên thực tế, tính chính xác của các tài khoản của một quốc gia là một chỉ số đáng tin cậy về tình trạng phát triển kinh tế: nói chung, các tài khoản càng đáng tin cậy thì quốc gia càng phát triển về kinh tế. Khi các cơ quan kinh tế quốc tế tìm cách giúp đỡ một nước kém phát triển, thông thường trước hết là cơ quan đó gửi một nhóm chuyên gia sang kiểm toán và cải thiện tài khoản của quốc gia.

Tại Mỹ, những con số này được tính toán bởi Cục Phân tích Kinh tế (Bureau of Economic Analysis) thuộc Bộ Thương mại. **Tài khoản thu nhập và sản lượng quốc gia (national income and product accounts)** thường được gọi đơn giản là **tài khoản quốc gia (national accounts)**, theo dõi chi tiêu của người tiêu dùng, doanh thu của nhà sản xuất, chi tiêu đầu tư kinh doanh, chi tiêu của chính phủ và nhiều dòng tiền khác giữa các khu vực khác nhau của nền kinh tế.

Các nhà kinh tế học sử dụng tài khoản quốc gia để đo lường giá trị thị trường tổng thể của hàng hóa và dịch vụ mà nền kinh tế sản xuất. Thước đo đó được gọi là *tổng sản phẩm quốc nội* của quốc gia. Nhưng trước khi có thể định nghĩa chính xác tổng sản phẩm quốc nội, hoặc GDP, chúng ta phải tìm hiểu sự khác biệt quan trọng giữa các loại hàng hóa và dịch vụ: sự khác biệt giữa *hàng hóa và dịch vụ cuối cùng* so với *hàng hóa và dịch vụ trung gian*.

Tài khoản thu nhập và sản lượng quốc gia, hay **tài khoản quốc gia**, theo dõi các dòng tiền giữa các khu vực khác nhau của nền kinh tế.

Hàng hóa và dịch vụ cuối cùng: hàng hóa và dịch vụ được bán cho người tiêu dùng cuối cùng.

Hàng hóa và dịch vụ trung gian: hàng hóa và dịch vụ được một công ty mua từ một công ty khác, dùng làm nguyên liệu đầu vào để sản xuất ra hàng hóa và dịch vụ cuối cùng.

Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) là tổng giá trị của tất cả hàng hóa và dịch vụ cuối cùng, được sản xuất trong một nền kinh tế trong suốt một thời kỳ nhất định, thường là một năm.

Tổng sản phẩm quốc nội

Một người tiêu dùng mua một chiếc xe hơi mới từ đại lý là một ví dụ về giao dịch **hàng hóa và dịch vụ cuối cùng (final goods and services)**: hàng hóa và dịch vụ được bán cho người tiêu dùng cuối cùng (end user). Nhưng giao dịch một nhà sản xuất xe hơi mua thép từ xưởng đúc thép, hoặc người thợ làm thủy tinh mua thủy tinh, là ví dụ về **giao dịch hàng hóa và dịch vụ trung gian (intermediate goods and services)**: hàng hóa và dịch vụ là nguyên liệu đầu vào (input) để sản xuất ra hàng hóa và dịch vụ cuối cùng. Trong trường hợp hàng hóa và dịch vụ trung gian, người mua là một công ty khác, chứ không phải là người tiêu dùng cuối cùng.

Tổng sản phẩm quốc nội (gross domestic product – GDP), là tổng giá trị của tất cả hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong một nền kinh tế trong suốt một thời kỳ nhất định, thường là một năm. Trong năm 2014, GDP của Mỹ là 17.300 tỷ USD, tương đương khoảng 54.300 USD / người. Nếu bạn là một nhà kinh tế học đang cố gắng xây dựng

tài khoản quốc gia, có *một cách để tính GDP là tính toản trực tiếp: khảo sát các công ty và tính tổng giá trị sản lượng hàng hóa và dịch vụ cuối cùng của họ*. Chúng ta sẽ giải thích chi tiết trong phần tiếp theo tại sao hàng hóa trung gian và một số loại hàng hóa khác không được tính vào GDP.

Tuy nhiên, tính tổng giá trị hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được tạo ra chỉ là một trong ba cách tính GDP. Cách thứ hai là dựa trên tổng chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ cuối cùng. Phương pháp thứ hai này tính tổng chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nước. Cách thứ ba để tính GDP là dựa trên tổng thu nhập trong nền kinh tế. Các doanh nghiệp và các yếu tố sản xuất mà họ sử dụng đều thuộc sở hữu của các hộ gia đình. Vì vậy, cuối cùng các công ty phải chi trả một phần doanh thu cho các hộ gia đình. Và như vậy, cách tính GDP thứ ba là tính tổng thu nhập mà các hộ gia đình nhận được từ các doanh nghiệp trong nền kinh tế.

Tính toán GDP

Chúng ta vừa giải thích rằng trong thực tế có 3 phương pháp tính GDP:

1. tính tổng giá trị của tất cả hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được tạo ra
2. tính tổng chi tiêu cho tất cả hàng hóa và dịch vụ sản xuất trong nước
3. tính tổng thu nhập mà các hộ gia đình nhận được từ các doanh nghiệp trong nền kinh tế

Các chuyên gia thống kê của chính phủ sử dụng cả 3 phương pháp nêu trên. Để minh họa 3 phương pháp này, hãy xét một nền kinh tế giả định như trong Hình 13-1, chỉ bao gồm ba doanh nghiệp - American Motors, Inc. sản xuất một chiếc xe hơi mỗi năm; American Steel, Inc. sản xuất thép được sử dụng để chế tạo xe hơi; và American Ore, Inc. khai thác quặng sắt để tạo ra thép. Vậy GDP là 21.500 USD, bằng giá trị của một chiếc xe mà nền kinh tế sản xuất được mỗi năm. Chúng ta hãy xem xét ba phương pháp tính GDP khác nhau nhưng đều mang lại kết quả tương tự nhau.

HÌNH 13-1 Tính GDP

Trong nền kinh tế giả thuyết bao gồm 3 doanh nghiệp này, GDP có thể được tính theo 3 cách khác nhau:

1. GDP là giá trị sản lượng hàng hóa và dịch vụ cuối cùng, bằng cách cộng giá trị sản lượng của các công ty
2. GDP là tổng chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nước
3. GDP là thu nhập mà các hộ gia đình nhận được từ các doanh nghiệp trong nền kinh tế

2. Tổng chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nước = 21.500 USD

Đơn vị: USD	American Ore, Inc.	American Steel, Inc.	American Motors, Inc.	Tổng thu nhập từ các yếu tố sản xuất
Giá trị doanh thu	$4.200 (quặng)	$9.000 (thép)	$21.500 (xe hơi)	
Hàng hóa trung gian	0	4.200 (iron ore)	9.000 (steel)	
Tiền lương	2.000	3.700	10.000	$15.700
Lãi vay	1.000	600	1.000	2.600
Tiền thuê	200	300	500	1.000
Lợi nhuận	1.000	200	1.000	2.200
Tổng chi phí của công ty	4.200	9.000	21.500	
Giá trị gia tăng của mỗi công ty = Giá trị doanh thu – Chi phí hàng hóa trung gian	4.200	4.800	12.500	

3. Tổng chi tiêu (của các doanh nghiệp) cho các yếu tố sản xuất = 21.500 USD

1. Giá trị sản lượng hàng hóa và dịch vụ cuối cùng, tổng giá trị = 21.500 USD

Tính GDP theo giá trị sản lượng hàng hóa và dịch vụ cuối cùng: Phương pháp đầu tiên để tính GDP là cộng giá trị của tất cả hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nền kinh tế, tức là loại trừ giá trị của các hàng hóa và dịch vụ trung gian. Tại sao hàng hóa và dịch vụ trung gian bị loại trừ? Chúng chiếm một tỷ lệ rất lớn và có giá trị của nền kinh tế kia mà!

Để hiểu tại sao chỉ có hàng hóa và dịch vụ cuối cùng mới được tính trong GDP, chúng ta hãy xem nền kinh tế đơn giản hóa được mô tả trong Hình 13-1. Chúng ta có nên tính GDP của nền kinh tế này bằng cách cộng tổng doanh thu của nhà sản xuất quặng sắt, nhà sản xuất thép và nhà sản xuất xe hơi hay không? Nếu làm như vậy, thực tế là chúng ta đã tính giá trị của thép hai lần - một lần khi nhà máy thép bán cho nhà máy sản xuất xe hơi, và một lần nữa khi thân xe bằng thép được bán cho người tiêu dùng dưới dạng một chiếc xe thành phẩm. Và chúng ta sẽ tính giá trị của quặng sắt *ba* lần - một lần khi nó được khai thác và bán cho công ty thép, lần thứ hai khi nó được tạo thành thép và bán cho nhà sản xuất xe hơi, và lần thứ ba khi thép được sử dụng để tạo thành một chiếc xe và bán cho người tiêu dùng.

Do đó, việc tính giá trị doanh thu đầy đủ của từng nhà sản xuất sẽ khiến chúng ta đếm các khoản mục giống nhau nhiều lần và thổi phồng GDP một cách giả tạo. Ví dụ trong Hình 13-1, tổng giá trị của tất cả doanh thu, cả trung gian và cuối cùng, là 34.700 USD: 21.500 USD từ doanh thu bán xe, cộng với 9.000 USD từ doanh thu bán thép và 4.200 USD từ doanh thu bán quặng sắt. Tuy nhiên, chúng ta biết rằng GDP chỉ là 21.500 USD. Để tránh tính hai lần, chúng ta chỉ tính **giá trị gia tăng (value added)** của mỗi nhà sản xuất trong phép tính GDP: đó là phần chênh lệch giữa giá trị doanh thu bán hàng và giá trị của hàng hóa và dịch vụ trung gian mà họ mua từ các doanh nghiệp khác.

Do đó, chúng ta sẽ trừ chi phí đầu vào – chính là hàng hóa trung gian — ở mỗi giai đoạn của quá trình sản xuất. Trong trường hợp này, giá trị gia tăng của nhà sản xuất xe hơi bằng giá trị của những chiếc xe mà công ty sản xuất trừ đi chi phí thép đã mua, bằng 12.500 USD. Giá trị gia tăng của nhà sản xuất thép là giá trị của thép mà công ty tạo ra trừ đi chi phí quặng đã mua, bằng 4.800 USD. Chỉ có nhà sản xuất quặng, mà chúng ta đã giả định không mua bất kỳ nguyên liệu đầu vào nào, có giá trị gia tăng bằng tổng doanh thu là 4.200 USD. Tổng giá trị gia tăng của ba nhà sản xuất là 12.500 + 4.800 + 4.200 = 21.500 USD, chính là GDP.

Tính GDP theo giá trị chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nước: Một cách khác để tính GDP là tính tổng chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nước. Nghĩa là GDP có thể được tính bằng các dòng vốn đi vào doanh nghiệp. Giống như phương pháp ước tính GDP theo giá trị sản lượng hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nước, phép tính này phải được thực hiện theo cách “tránh tính hai lần”.

Theo ví dụ về thép và xe hơi trên đây, chúng ta không muốn tính chi tiêu mua xe hơi của người tiêu dùng (12.500 USD: giá bán của chiếc xe) và chi tiêu mua thép của nhà sản xuất xe hơi (9.000 USD, là giá trị thép của chiếc xe). Nếu chúng ta tính cả hai chi tiêu thì sẽ tính phần thép được sử dụng để làm ra xe hơi hai lần. Chúng ta giải quyết vấn đề này bằng cách chỉ tính giá trị doanh thu cho *người mua cuối cùng*, chẳng hạn như người tiêu dùng, các công ty mua hàng hóa đầu tư, chính phủ hoặc người mua nước ngoài. Nói cách khác, để tránh tính chi tiêu hai lần, chúng ta bỏ qua doanh thu của các nguyên liệu đầu vào giữa các doanh nghiệp khi ước tính GDP bằng cách sử dụng dữ liệu chi tiêu. Bạn có thể thấy từ Hình 13-1 rằng tổng chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ cuối cùng — tức là chiếc xe đã hoàn thành — là 21.500 USD.

Như đã nói, tài khoản quốc gia có bao gồm chi tiêu đầu tư của các công ty như một phần của chi tiêu cuối cùng. Nếu công ty xe hơi mua thép để chế tạo xe hơi, thì đó không được xem là một phần của chi tiêu cuối cùng; nhưng nếu công ty đó mua máy móc mới cho nhà máy thì sẽ được xem là một phần của chi tiêu cuối cùng. Sự khác biệt là gì? Thép là nguyên liệu đầu vào được sử dụng hết trong sản xuất; còn máy móc sẽ kéo dài một số năm. Vì các giao dịch mua các tư liệu sản xuất (capital goods) sẽ kéo dài trong một thời gian, không gắn liền với sản xuất hiện tại, nên tài khoản quốc gia xem các giao dịch như vậy là một dạng doanh thu cuối cùng.

Tính GDP theo thu nhập thu được từ các doanh nghiệp trong nền kinh tế: Cách cuối cùng để tính GDP là tính tổng thu nhập mà các yếu tố sản xuất nhận được từ các doanh nghiệp trong nền kinh tế - tiền lương của người lao động; lãi suất được trả cho những người đầu tư tiền tiết kiệm vào các công ty và chính phủ; tiền thuê mà những người cho công ty thuê đất hoặc công trình nhận được; và cổ tức là lợi nhuận trả cho các cổ đông, chủ sở hữu vốn vật chất của công ty. Đây là một thước đo hợp lý số tiền mà các công ty nhận được bằng cách bán hàng hóa và dịch vụ phải phân phối cho những người khác; số tiền còn lại sau khi trừ đi tiền lương, tiền lãi hoặc tiền thuê nhà đều là lợi nhuận. Cuối cùng, lợi nhuận được trả cho các cổ đông dưới dạng cổ tức.



Thép là một hàng hóa trung gian vì nó được bán cho nhà sản xuất các sản phẩm khác, chứ hiếm khi được bán cho người mua cuối cùng (người tiêu dùng).

Hình 13-1 thể hiện phép tính này hoạt động như thế nào trong nền kinh tế đơn giản của chúng ta. Các con số được tô đậm trong cột ngoài cùng bên phải thể hiện tổng số tiền lương, tiền lãi và tiền thuê mà tất cả các công ty này phải trả cũng như tổng lợi nhuận của họ. Tổng hợp tất cả các số liệu này lại sẽ có tổng thu nhập của các yếu tố sản xuất là 21.500 USD — lại bằng GDP một lần nữa.

Chúng ta sẽ không nhấn mạnh phương pháp này như hai phương pháp tính GDP khác. Tuy nhiên, điều quan trọng cần nhớ là tất cả số tiền chi cho hàng hóa và dịch vụ sản xuất trong nước tạo ra thu nhập cho các hộ gia đình (thu nhập từ các yếu tố sản xuất, *factor income*).

Giá trị gia tăng của nhà sản xuất: là phần chênh lệch giữa giá trị doanh thu bán hàng và giá trị của hàng hóa và dịch vụ trung gian mà họ mua từ các doanh nghiệp khác.

CHO NHỮNG NGƯỜI HAM HỌC HỎI

Giá trị cuộc sống của chúng ta

Trước đây người ta hay nói rằng nếu kết hôn với một người chỉ làm việc nội trợ thì GDP sẽ giảm. Và đó là sự thật: khi cung cấp dịch vụ để nhận tiền công, các dịch vụ đó được tính vào GDP. Nhưng các thành viên gia đình cung cấp dịch vụ cho nhau thì không được tính. Một số nhà kinh tế học đã tạo ra các thước đo thay thế để cố gắng "tính toán" giá trị của công việc nội trợ - nghĩa là ước tính giá trị thị trường của công việc đó nếu nó được trả tiền. Nhưng thước đo GDP tiêu chuẩn không bao gồm phép tính đó.

Tuy nhiên, ước tính GDP bao gồm phép tính về giá trị của "nhà thuộc sở hữu người đang ở" (owner-occupied housing). Nghĩa là nếu bạn mua căn nhà trước đây bạn đã thuê thì GDP sẽ không giảm. Đúng là như vậy vì bạn không còn trả tiền thuê cho chủ nhà, chủ nhà không còn bán dịch vụ cho bạn nữa - cụ thể là quyền sử dụng nhà hoặc căn hộ. Nhưng các chuyên gia thống kê ước tính số tiền bạn phải trả nếu bạn phải thuê chỗ ở, cho dù đó là một căn hộ hay một ngôi nhà. Để sử dụng cho mục đích thống kê, điều đó giống như việc bạn đang thuê nhà từ chính mình!

Nếu bạn nghĩ như vậy thì sẽ thấy điều này hợp lý. Ở một đất nước sở hữu nhà như Mỹ, niềm vui chúng ta có được từ nhà ở là một phần quan trọng trong tiêu chuẩn sống. Vì vậy, để ước tính chính xác, phép tính GDP phải tính đến giá trị của nhà có người đang ở cũng là chủ nhà, cũng như giá trị của nhà ở cho thuê.

GDP cho chúng ta biết điều gì

Giờ đây chúng ta đã thấy nhiều cách tính tổng sản phẩm quốc nội khác nhau. Nhưng thước đo GDP cho chúng ta biết điều gì?

Ứng dụng quan trọng nhất của GDP là thước đo *quy mô nền kinh tế*, cung cấp cho chúng ta một thước đo để đánh giá hiệu quả kinh tế của các năm khác nhau, hoặc để so sánh hiệu quả kinh tế của các quốc gia khác nhau. Ví dụ, giả sử bạn muốn so sánh nền kinh tế của các quốc gia khác nhau. Một cách tiếp cận tự nhiên là so sánh GDP của họ. Như chúng ta đã thấy, trong năm 2014, GDP của Mỹ là 17.300 tỷ USD, GDP của Trung Quốc là 10.356 tỷ USD và GDP kết hợp của 28 quốc gia thuộc Liên minh châu Âu (EU) là 18.495 tỷ USD. Phép so sánh này cho chúng ta biết rằng Trung Quốc mặc dù có nền kinh tế quốc gia lớn thứ hai thế giới, lại có sức mạnh kinh tế thấp hơn đáng kể so với Mỹ. Khi tính chung, châu Âu bằng hoặc cao hơn Mỹ.

Chúng ta phải cẩn thận khi sử dụng số liệu GDP, đặc biệt khi so sánh theo thời gian. Nguyên nhân là vì một phần gia tăng của giá trị GDP theo thời gian thể hiện sự gia tăng *giá cả* hàng hóa và dịch vụ, hơn là tăng sản lượng. Ví dụ: GDP của Mỹ là 8.608 tỷ USD vào năm 1997 và đã tăng gần gấp đôi lên 17.300 tỷ USD vào năm 2014. Nhưng nền kinh tế Mỹ không thực sự tăng gấp đôi về kích thước trong giai đoạn đó. Để đánh giá những thay đổi thực tế trong sản lượng tổng hợp, chúng ta cần có một phiên bản GDP đã điều chỉnh những thay đổi về giá cả, được gọi là GDP *thực*. Chúng ta sẽ xem xét cách tính GDP thực như thế nào trong phần tiếp theo.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Xây dựng tài khoản quốc gia

ài khoản quốc gia, cũng như kinh tế vĩ mô hiện đại, xuất hiện từ cuộc Đại khủng hoảng 1929. Khi nền kinh tế rơi vào khủng hoảng, các quan chức chính phủ nhận thấy khả năng phản ứng của họ bị tê liệt không chỉ vì thiếu các lý thuyết kinh tế học toàn diện mà còn do thiếu thông tin đầy đủ. Tất cả những gì họ có là những số liệu manh mún: số toa tàu vận chuyển hàng hóa, giá cổ phiếu và các chỉ số sản xuất công nghiệp không đầy đủ. Họ chỉ có thể ước tính những gì đang xảy ra với toàn bộ nền kinh tế.

Để đáp lại sự thiếu thông tin này, Bộ Thương mại Mỹ đã giao cho Simon Kuznets, một nhà kinh tế học trẻ sinh ra tại Nga, nhiệm vụ phát triển một tập hợp các tài khoản thu nhập quốc gia (sau đó Kuznets đã nhận giải Nobel kinh tế học nhờ nghiên cứu này). Phiên bản đầu tiên của những tài khoản này được trình lên Quốc hội vào năm 1937 và có trong một báo cáo nghiên cứu với tiêu đề *National Income, 1929–35*.

Những ước tính ban đầu của Kuznets đã có nhiều thiếu sót so với tập hợp các tài khoản hoàn chỉnh hiện đại, vì ông tập trung vào thu nhập chứ không phải sản xuất. Sự thôi thúc hoàn chỉnh các tài khoản quốc gia xuất phát từ Thế chiến II, khi các nhà hoạch định chính sách thậm chí còn cần nhiều thước đo toàn diện hơn về hiệu quả kinh tế. Chính phủ liên bang bắt đầu đưa ra các ước tính về tổng sản phẩm quốc nội GDP và tổng sản phẩm quốc gia GNP vào năm 1942.

Tháng 1 năm 2000, trong ấn phẩm *Survey of Current Business* của Bộ Thương mại có bài viết "GDP: Một trong những phát minh vĩ đại của thế kỷ 20". Điều này nghe có vẻ hơi phóng đại, nhưng *kế toán thu nhập quốc gia* (national income accounting), được phát minh tại Mỹ, đã trở thành một công cụ phân tích kinh tế và hoạch định chính sách trên toàn thế giới.

Tổng sản lượng là tổng lượng hàng hóa và dịch vụ cuối cùng mà nền kinh tế sản xuất được.

Kiểm tra kiến thức 13-1

1. Giải thích lý do tại sao ba phương pháp tính GDP tạo ra cùng một ước tính về GDP.

2. Xem xét Hình 13-1 và giả sử bạn nhầm tưởng rằng tổng giá trị gia tăng là 30.500 USD, là tổng giá bán của một chiếc xe hơi và giá trị của thép tạo nên chiếc xe hơi đó. Nếu thế thì bạn đã tính khoản mục nào hai lần?

Đáp án ở cuối sách.

- **Tài khoản thu nhập và sản lượng quốc gia**, hoặc tài khoản quốc gia, theo dõi các dòng tiền giữa các thành phần kinh tế.
- **Tổng sản phẩm quốc nội, hoặc GDP**, có thể được tính theo ba cách khác nhau: tính tổng **giá trị gia tăng** của tất cả các doanh nghiệp; tính tổng tất cả chi tiêu cho các **hàng hóa và dịch vụ** cuối cùng được sản xuất trong nước, hoặc tính tổng các khoản thu nhập của các yếu tố sản xuất mà doanh nghiệp phải chi trả. **Hàng hóa và dịch vụ trung gian** không được tính vào GDP.

GDP thực: Một thước đo tổng sản lượng

Trong câu chuyện mở đầu chương này, chúng ta đã mô tả cách Trung Quốc vượt qua Nhật Bản để trở thành nền kinh tế lớn thứ hai thế giới trong năm 2010. Vào thời điểm đó, nền kinh tế Nhật Bản đang yếu dần: trong quý II năm 2010, sản lượng giảm với tỷ lệ hàng năm là 6,3%. Tuy nhiên, thật kỳ lạ, GDP lại tăng. Trên thực tế, GDP của Nhật Bản được tính theo đồng yên (JPY) và đã tăng với tỷ lệ hàng năm là 4,8% trong quý đó. Điều đó đã diễn ra như thế nào? Câu trả lời là Nhật Bản đang trải qua lạm phát vào thời điểm đó. Kết quả là GDP (tính theo yên) của Nhật Bản tăng dù sản lượng thật sự giảm.

Ý nghĩa của câu chuyện này là số liệu GDP thường được trích dẫn là một số liệu thống kê thú vị và hữu ích, là số liệu tốt để so sánh quy mô của các nền kinh tế khác nhau, nhưng đó không phải là một thước đo hiệu quả về sự tăng trưởng của nền kinh tế theo thời gian. GDP có thể tăng vì nền kinh tế phát triển, nhưng nó cũng có thể tăng đơn giản chỉ vì lạm phát. Ngay cả khi sản lượng của nền kinh tế không thay đổi, GDP cũng sẽ tăng nếu giá của hàng hóa và dịch vụ mà nền kinh tế sản xuất cũng tăng. Tương tự, GDP có thể giảm do nền kinh tế đang sản xuất ít hơn hoặc do giá giảm.

Để đánh giá sự tăng trưởng của nền kinh tế một cách chính xác, chúng ta cần có một thước đo **tổng sản lượng (aggregate output)**: là tổng lượng hàng hóa và dịch vụ cuối cùng mà nền kinh tế sản xuất được. Thước đo được sử dụng cho mục đích này được gọi là GDP *thực*. Bằng cách theo dõi GDP thực theo thời gian, chúng ta ngăn chặn được vấn đề thay đổi giá bóp méo giá trị của những thay đổi trong sản xuất hàng hóa và dịch vụ theo thời gian. Vậy GDP thực được tính toán như thế nào và nó có ý nghĩa gì?

Tính GDP thực

Để hiểu cách tính GDP thực, chúng ta hãy tưởng tượng một nền kinh tế chỉ sản xuất hai hàng hóa là táo và cam, và cả hai hàng hóa chỉ được bán cho người tiêu dùng cuối cùng. Bảng 13-1 thể hiện sản lượng và giá của hai loại trái cây trong hai năm liên tiếp. Số liệu thể hiện giá trị doanh thu năm thứ hai cao hơn năm thứ nhất. Trong năm đầu tiên, tổng giá trị doanh thu là (2.000 tỷ × 0,25 USD) + (1.000 tỷ × 0,5 USD) = 1.000 tỷ USD. Trong năm thứ hai là (2.200 tỷ × 0,3 USD) + (1.200 tỷ × 0,7 USD) = 1.500 tỷ USD, cao hơn 50%. Nhưng số liệu trong bảng cũng thể hiện rõ rằng sự gia tăng về giá trị đồng USD của GDP đã thổi phồng sự tăng trưởng thực sự trong nền kinh tế. Mặc dù số lượng

BẢNG 13-1 Tính GDP và GDP thực trong một nền kinh tế đơn giản

	Năm 1	Năm 2
Số lượng táo (tỷ)	2.000	2.200
Giá táo (USD)	$0,25	$0,30
Số lượng cam (tỷ)	1.000	1.200
Giá cam (USD)	$0,50	$0,70
GDP (tỷ USD)	$1.000	$1.500
GDP thực (tỷ USD, tính theo giá năm 1)	$1.000	$1.150

táo và cam tăng, giá của táo và cam cũng tăng. Vì vậy, một phần của việc gia tăng 50% giá trị USD của GDP từ năm 1 sang năm 2 chỉ đơn giản là phản ánh giá cao hơn, chứ không phản ánh sản lượng cao hơn.

Để ước tính mức gia tăng thực sự của tổng sản lượng, chúng ta phải đặt câu hỏi sau: GDP sẽ tăng bao nhiêu nếu giá *không* thay đổi? Để trả lời câu hỏi này, chúng ta cần tìm giá trị của sản lượng trong năm 2, được thể hiện theo giá của năm thứ 1. Trong năm 1, giá táo là 0,25 USD/trái và giá cam là 0,5 USD/trái. Vì vậy, sản lượng năm 2 ở mức giá năm 1 là (2.200 tỷ × 0,25 USD) + (1.200 tỷ × 0,5 USD) = 1.150 tỷ USD. So với sản lượng năm 1 là 1.000 tỷ USD, thì trong năm 2, GDP (tính theo giá của năm 1) đã chỉ tăng 15%, tức là từ 1.000 tỷ USD lên 1.150 tỷ USD mà thôi.

Bây giờ chúng ta có thể định nghĩa **GDP thực (real GDP)**: đó là tổng giá trị của hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nền kinh tế trong một năm, được tính toán với giả thiết giá cả không thay đổi, vẫn bằng với mức giá của năm cơ sở đã cho. Số liệu GDP thực luôn luôn đi kèm với thông tin về năm cơ sở *(base year)* là năm nào.

Số liệu GDP chưa được điều chỉnh cho các thay đổi về giá được tính bằng cách sử dụng các mức giá trong năm sản xuất được mức sản lượng đó. Các nhà kinh tế học gọi thước đo này là **GDP danh nghĩa (nominal GDP)**, đó là GDP theo giá hiện hành. Nếu chúng ta sử dụng GDP danh nghĩa để tính mức thay đổi sản lượng thực sự từ năm 1 sang năm 2 trong ví dụ về táo và cam nói trên, thì chúng ta đã thổi phồng mức tăng trưởng sản lượng thực sự: tuyên bố GDP tăng 50%, trong khi thực ra nó chỉ tăng 15%. Khi so sánh sản lượng trong hai năm bằng cách sử dụng một nhóm giá chung – trong ví dụ này là sử dụng giá của năm 1 — chúng ta có thể tập trung vào những thay đổi của sản lượng, bằng cách loại bỏ ảnh hưởng của thay đổi về giá.

BẢNG 13-2 GDP danh nghĩa so với GDP thực

	GDP danh nghĩa (tỷ USD, theo giá hiện tại)	GDP thực (tỷ USD, theo mức giá năm 2009)
2005	$13.094	$14.234
2009	14.419	14.419
2013	16.768	15.710

Bảng 13-2 thể hiện phiên bản thực tế của ví dụ về táo và cam. Cột thứ hai thể hiện GDP danh nghĩa trong các năm 2005, 2009 và 2013. Cột thứ ba thể hiện GDP thực, tính theo giá trị đồng USD năm 2009. Do đó, với năm 2009, hai số liệu ở hai cột GDP thực và danh nghĩa là giống nhau. Nhưng với năm 2005, GDP thực (tính theo giá trị USD năm 2009) cao hơn GDP danh nghĩa, phản ánh thực tế là giá cả nhìn chung ở năm 2009 cao hơn so với năm 2005. Trái lại, với năm 2013, GDP thực (tính theo giá trị USD của năm 2009) lại thấp hơn GDP danh nghĩa.

Có một cách khác để tính GDP thực, sử dụng số liệu trong Bảng 13-1. Tại sao chúng ta không tính GDP bằng cách sử dụng giá của năm 2, thay vì năm 1, làm giá của năm cơ sở? Cách tính này cũng có vẻ hợp lý. Theo cách tính này, GDP thực của năm 1 tính theo giá của năm 2 là (2.000 tỷ × 0,3 USD) + (1.000 tỷ × 0,7 USD) = 1.300 tỷ USD; GDP thực trong năm 2 được tính theo mức giá của năm 2 vẫn là 1.500 tỷ USD, giống như GDP danh nghĩa! Vậy khi sử dụng giá của năm 2 làm năm cơ sở, tốc độ tăng trưởng GDP thực bằng (1.500 - 1.300)/1.300 = 0,154 hoặc 15,4%. Con số này cao hơn một chút so với con số mà chúng ta có được từ phép tính trước, trong đó giá của năm 1

là giá cơ bản. Trong phép tính đó, chúng ta thấy rằng GDP thực tăng 15%. Trong hai đáp án 15,4% và 15%, không có đáp án nào "chính xác" hơn đáp án còn lại.

Trên thực tế, các nhà kinh tế học của chính phủ tổng hợp tài khoản quốc gia Mỹ đã áp dụng một phương pháp để đo lường sự thay đổi của GDP thực, được gọi là liên kết chuỗi thời gian (chain-linking), trong đó sử dụng mức trung bình của tốc độ tăng trưởng GDP được tính toán theo năm cơ sở trước đó và tốc độ tăng trưởng GDP được tính toán theo năm cơ sở sau đó. Kết quả là số liệu thống kê của Mỹ về GDP thực luôn được thể hiện theo phương pháp **chuỗi năm cơ sở (chained dollars).**

Những gì bị loại trừ trong GDP thực

GDP, dù là danh nghĩa hay thực tế, là thước đo tổng sản lượng của một quốc gia. Khi những yếu tố khác là như nhau, quốc gia nào có dân số đông hơn sẽ có GDP cao hơn, đơn giản vì có nhiều lao động hơn. Vì vậy, nếu muốn so sánh GDP giữa các quốc gia nhưng muốn loại bỏ ảnh hưởng của sự khác biệt về quy mô dân số, thì chúng ta sẽ sử dụng chỉ số **GDP bình quân đầu người (GDP per capita)**, tính bằng GDP chia cho quy mô dân số, tương đương với GDP trung bình của mỗi người.

GDP thực bình quân đầu người có thể hữu ích trong một số trường hợp, chẳng hạn như để so sánh năng suất lao động giữa các quốc gia. Tuy chính là một thước đo thô sơ của sản lượng thực bình quân đầu người, GDP thực bình quân đầu người cũng có những hạn chế, khi đóng vai trò là thước đo *tiêu chuẩn sống* của một quốc gia. Thỉnh thoảng các nhà kinh tế học lại bị chỉ trích khi tin rằng sự tăng trưởng GDP thực bình quân đầu người là điều quan trọng duy nhất – nghĩa là nghĩ rằng bản thân tăng trưởng GDP thực bình quân đầu người chính là một mục tiêu. Trên thực tế, các nhà kinh tế học hiếm khi phạm sai lầm đó; ý kiến cho rằng các nhà kinh tế học chỉ quan tâm đến GDP thực bình quân đầu người chỉ là một dạng đồn thổi mà thôi...

Chúng ta hãy dành một chút thời gian để hiểu rõ lý do tại sao *GDP thực bình quân đầu người (real GDP per capita)* của một quốc gia không phải là một thước đo đầy đủ về phúc lợi con người ở quốc gia đó, và tại sao bản thân tăng trưởng GDP thực bình quân đầu người không phải là một mục tiêu chính sách phù hợp.

Một cách suy nghĩ về vấn đề này là nói rằng tăng trưởng GDP thực có nghĩa là sự mở rộng đường giới hạn khả năng sản xuất của nền kinh tế. Vì nền kinh tế đã gia tăng năng lực sản xuất, nên xã hội có thể đạt được nhiều thứ hơn. Nhưng liệu xã hội có thực sự sử dụng tốt tiềm năng tăng trưởng đó để cải thiện tiêu chuẩn sống hay không lại là một vấn đề khác. Nói cách khác, thu nhập của bạn có thể cao hơn năm ngoái, nhưng bạn có sử dụng mức thu nhập cao hơn đó để cải thiện chất lượng cuộc sống của bạn hay không thì lại là lựa chọn của bạn.

Vậy xin hãy nhắc lại: GDP thực bình quân đầu người là một thước đo tổng sản lượng bình quân đầu người của một nền kinh tế — và đó là những gì nền kinh tế có thể thực hiện. Bản thân nó không phải là một mục tiêu đầy đủ, vì nó không nêu được một quốc gia sử dụng sản lượng đầu ra đó để tác động đến tiêu chuẩn sống như thế nào. Một quốc gia có GDP cao có đủ khả năng để "khỏe khoắn", được giáo dục tốt và nói chung là có chất lượng cuộc sống tốt. Nhưng không đơn giản rằng hễ có GDP là có chất lượng cuộc sống cao...

GDP thực là tổng giá trị của hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nền kinh tế trong một năm, được tính toán bằng cách sử dụng mức giá của một năm cơ sở đã cho.

GDP danh nghĩa là tổng giá trị của hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nền kinh tế trong một năm, được tính toán bằng cách sử dụng mức giá của năm hiện hành.

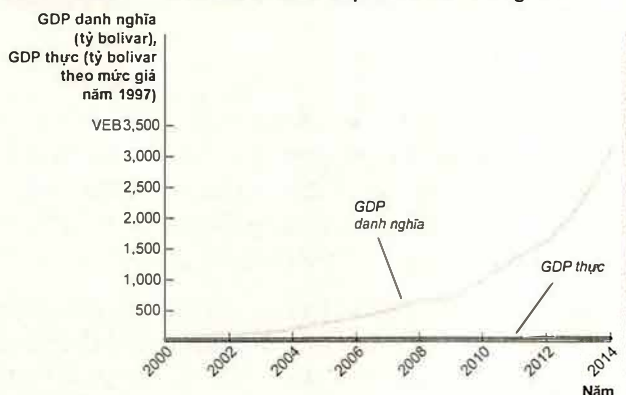
Chuỗi năm cơ sở là phương pháp tính những thay đổi trong GDP thực, sử dụng mức trung bình của tốc độ tăng trưởng GDP được tính toán theo năm cơ sở trước đó và tốc độ tăng trưởng GDP được tính toán theo năm cơ sở sau đó.

GDP bình quân đầu người: tính bằng GDP chia cho quy mô dân số, tương đương với GDP trung bình của mỗi người.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Câu chuyện thần kỳ ở Venezuela?



HÌNH 13-2 Venezuela - GDP thực & GDP danh nghĩa

Nguồn: IMF – World Economic Outlook (2014)

Quốc gia Nam Mỹ Venezuela có một điểm nổi trội có thể khiến bạn ngạc nhiên: trong những năm gần đây, nước này là một trong những quốc gia có GDP danh nghĩa tăng trưởng nhanh nhất thế giới. Từ năm 2000 đến năm 2014, GDP danh nghĩa của Venezuela đã tăng trung bình 30% mỗi năm - nhanh hơn nhiều so với GDP danh nghĩa của Mỹ, hoặc thậm chí là các nền kinh tế bùng nổ như Trung Quốc.

Vậy có phải Venezuela đang trải qua một giai đoạn thần kỳ về kinh tế hay không? Không, quốc gia này chỉ đang gánh chịu... lạm phát cao bất thường. Hình 13-2 thể hiện GDP danh nghĩa và GDP thực của Venezuela từ năm 2000 đến năm 2014, với GDP thực được tính theo giá năm 1997. GDP thực cũng có tăng trưởng trong giai đoạn này, nhưng với tỷ lệ hàng năm chỉ là 2,7%. Tỷ lệ này cao khoảng gấp đôi so với tỷ lệ tăng trưởng của Mỹ trong cùng giai đoạn, nhưng thấp hơn rất nhiều so với mức tăng trưởng 10% của Trung Quốc.

- Để xác định mức tăng trưởng thực tế của **tổng sản lượng**, chúng ta tính **GDP thực** bằng cách sử dụng mức giá của một năm cơ sở. Ngược lại, GDP danh nghĩa là giá trị của tổng sản lượng tính theo giá hiện hành. Số liệu thống kê của Mỹ về GDP thực luôn được thể hiện bằng phương pháp tính GDP bằng **chuỗi năm cơ sở**.
- **GDP thực bình quân đầu người** là một thước đo tổng sản lượng trung bình của mỗi người. Nhưng đó không phải là một thước đo đầy đủ về phúc lợi của con người, bản thân nó cũng không phải là một mục tiêu thích hợp, vì nó không phản ánh các khía cạnh quan trọng của tiêu chuẩn sống trong một nền kinh tế.

KIỂM TRA KIẾN THỨC 13-2

1. Giả sử trong nền kinh tế chỉ có hai loại hàng hóa là khoai tây chiên và hành tây chiên. Trong năm 2013, nền kinh tế đã tiêu thụ 1.000.000 phần khoai tây chiên với giá 0,4 USD/phần và 800.000 phần hành tây chiên với giá 0,6 USD/phần. Từ năm 2013 đến năm 2014, giá khoai tây chiên tăng 25% và lượng bán ra giảm 10%; giá hành tây chiên giảm 15% và lượng bán ra tăng 5%.
   a. Hãy tính GDP danh nghĩa của năm 2013 và 2014. Tính GDP thực của năm 2014, với giá của năm 2013.
   b. Tại sao một đánh giá về tăng trưởng sử dụng GDP danh nghĩa lại là sai lầm?
2. Từ năm 2005 đến năm 2010, giá thiết bị điện tử đã giảm đáng kể và giá nhà ở tăng đáng kể. Điều này có ý nghĩa gì trong việc quyết định sử dụng năm 2005 hoặc 2010 làm năm cơ sở để tính GDP thực của năm 2013?

Đáp án ở cuối sách

Chỉ số giá và mức giá tổng hợp

Trong năm 2011 và 2012, người Mỹ đã phải đối mặt với cú sốc ở trạm xăng: giá của một gallon xăng thông thường đã tăng từ mức trung bình 1,61 USD vào cuối tháng 12/2008 lên gần 4 USD. Giá của nhiều hàng hóa khác cũng tăng theo. Mặc dù một số mức giá đã giảm: hàng điện tử và một số mặt hàng thực phẩm (ví dụ như trứng) đã giảm từ một đợt tăng vào cuối năm 2010. Tuy nhiên, thực tế tất cả mọi người đều cảm thấy rằng chi phí sống tổng thể đang gia tăng. Nhưng... tăng nhanh như thế nào?

Rõ ràng là chúng ta cần có một con số duy nhất để tóm tắt những gì đã xảy ra với giá tiêu dùng. Tương tự như việc các nhà kinh tế học vĩ mô thấy hữu ích khi có một số liệu đại diện cho mức tổng sản lượng, họ cũng thấy hữu ích khi có một số liệu đại diện cho mức giá tổng thể: **mức giá tổng hợp (aggregate price level).** Tuy nhiên, trong nền kinh tế có một lượng lớn hàng hóa và dịch vụ được sản xuất và tiêu thụ, làm sao có thể tóm tắt giá của tất cả các mặt hàng bằng một con số duy nhất? Câu trả lời nằm ở khái niệm về *chỉ số giá* mà chúng ta sẽ giới thiệu bằng một ví dụ sau đây.

Mức giá tổng hợp là thước đo cho mức độ giá cả tổng thể của nền kinh tế.

Rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường là một tập hợp giả định các hàng hóa và dịch vụ tiêu biểu mà người tiêu dùng sẽ mua.

Rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường và chỉ số giá

Giả sử rằng một đợt giá lạnh ở Florida đã làm hư hại phần lớn vụ thu hoạch trái cây họ cam quýt. Kết quả là giá của một quả cam tăng từ 0,2 USD lên 0,4 USD, giá của một quả bưởi tăng từ 0,6 USD lên 1 USD, và giá của một quả chanh tăng từ 0,25 USD lên 0,45 USD. Hỏi giá của trái cây họ cam quýt đã tăng bao nhiêu?

Một cách để trả lời câu hỏi đó là đưa ra ba con số — thay đổi về giá cam, bưởi và chanh. Nhưng đây là một phương pháp rất cồng kềnh. Thay vì phải nêu ra ba con số để theo dõi thay đổi về giá của những trái cây thuộc họ cam quýt, chúng ta muốn có một thước đo tổng thể hơn về sự thay đổi giá trung bình.

Để đo lường những thay đổi của mức giá hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng trung bình, các nhà kinh tế học đã theo dõi những thay đổi về chi phí của *gói tiêu dùng* (consumption bundle) của một người tiêu dùng điển hình – rổ hàng hóa và dịch vụ tiêu biểu được mua trước khi giá thay đổi. Một gói tiêu dùng giả định, được sử dụng để đo lường những thay đổi của mức giá tổng thể, được gọi là một **rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường (market basket)**. Giả sử rằng trước khi đợt giá lạnh diễn ra, một người tiêu dùng điển hình mua 200 trái cam, 50 trái bưởi và 100 trái chanh trong suốt một năm, thì đó chính là rổ hàng hóa thị trường của chúng ta cho ví dụ này.

BẢNG 13-3 Tính chi phí của một rổ hàng hóa thị trường

	Trước khi có giá lạnh (USD)	Sau khi có giá lạnh (USD)
Giá cam	$0,20	$0,40
Giá bưởi	0,60	1,00
Giá chanh	0,25	0,45
Chi phí của rổ hàng hóa thị trường (200 trái cam, 50 trái bưởi, 100 trái chanh)	(200 × $0,20) + (50 × $0,60) + (100 × $0,25) = $95,00	(200 × $0,40) + (50 × $1,00) + (100 × $0,45) = $175,00

Bảng 13-3 thể hiện chi phí của rổ hàng hóa này trước và sau đợt giá lạnh nói trên. Trước đó, rổ hàng hóa có giá 95 USD; còn sau đợt giá lạnh, cùng một gói hàng hóa có giá 175 USD. Vì 175 USD/95 USD = 1,842, nên rổ hàng hóa sau đợt giá lạnh cao hơn 1,842 lần chi phí của rổ hàng hóa trước đó, chi phí tăng 84,2%. Trong ví dụ này, giá trung bình của trái cây họ cam quýt đã tăng 84,2% so với năm cơ sở, là năm đầu tiên được sử dụng trong việc đo lường sự thay đổi giá.

Các nhà kinh tế học sử dụng cùng một phương pháp để đo lường các thay đổi của mức giá tổng hợp: họ theo dõi những thay đổi của chi phí mua một rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường nhất định. Ngoài ra, họ còn thực hiện một bước đơn giản hóa khác để tránh phải theo dõi thông tin về

chi phí của rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường. Ví dụ để tránh nói rằng rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường có giá 95 USD vào năm 1997 và 103 USD vào năm 2001, họ *chuẩn hóa (normalize)* thước đo mức giá tổng hợp, có nghĩa là họ thiết lập chi phí của rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường bằng 100 trong năm cơ sở được chọn. Tính toán một rổ hàng hóa vào một năm cơ sở, và sau khi thực hiện chuẩn hóa, chúng ta có được **chỉ số giá (price index)**, một thước đo được chuẩn hóa của mức giá tổng hợp. Nó luôn luôn được trích dẫn cùng với năm đo lường mức giá tổng hợp và năm cơ sở. Chỉ số giá có thể được tính theo công thức sau:

$$\textbf{(13-1)} \quad \text{Chỉ số giá trong một năm nhất định} = \frac{\text{Chi phí rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường trong năm đó}}{\text{Chi phí giỏ hàng trong năm cơ sở}} \times 100$$

Trong ví dụ của chúng ta, rổ hàng hóa trái cây có giá 95 USD trong năm cơ sở. Vì vậy, theo phương trình 13-1, chúng ta xác định chỉ số giá cho trái cây thuộc họ cam quýt là (chi phí của rổ hàng hóa trong một năm nhất định/95 USD) × 100. Theo đó, chỉ số giá sẽ là 100 cho giai đoạn trước đợt giá lạnh, và 184,2 cho giai đoạn sau đó. Bạn nên lưu ý rằng chỉ số giá cho năm cơ sở luôn luôn có giá trị bằng 100. Lý do là vì chỉ số giá trong năm cơ sở bằng: (chi phí của rổ hàng hóa trong năm cơ sở/chi phí của rổ hàng hóa trong năm cơ sở) × 100 = 100.

Vì vậy, chỉ số giá thể hiện rõ rằng giá trung bình của trái cây họ cam quýt đã tăng 84,2% do hậu quả của đợt giá lạnh. Nhờ tính đơn giản và trực quan sinh động của nó, phương pháp này được sử dụng để tính toán nhiều chỉ số giá khác nhau, theo dõi sự thay đổi giá trung bình giữa nhiều nhóm hàng hóa và dịch vụ khác nhau. Ví dụ, *chỉ số giá tiêu dùng (consumer price index)* mà chúng ta sẽ thảo luận ngay sau đây, là thước đo mức giá tổng hợp được sử dụng rộng rãi nhất, đó là mức giá tổng hợp của hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng cuối cùng trong toàn nền kinh tế.

Chỉ số giá cũng là cơ sở để tính lạm phát. Tỷ lệ lạm phát **(inflation rate)** là tỷ lệ phần trăm thay đổi hàng năm của một chỉ số giá chính thức. Tỷ lệ lạm phát từ năm thứ 1 sang năm thứ 2 được tính theo công thức sau đây, trong đó chúng ta giả định rằng năm thứ 1 và năm thứ 2 là hai năm liên tiếp.

$$\textbf{(13-2)} \quad \text{Tỷ lệ lạm phát} = \frac{(\text{Chỉ số giá trong năm thứ 2 - Chỉ số giá trong năm thứ 1})}{\text{Chỉ số giá trong năm thứ 1}} \times 100$$

Thông thường, một báo cáo tin tức nói đến *tỷ lệ lạm phát* có nghĩa là đề cập đến tỷ lệ phần trăm thay đổi hàng năm của chỉ số giá tiêu dùng.

Chỉ số giá tiêu dùng

Chỉ số giá đo lường chi phí mua một rổ hàng hóa thị trường trong một năm nhất định. Chỉ số giá được tiêu chuẩn hóa để nó có giá trị bằng 100 trong năm cơ sở.

Tỷ lệ lạm phát là tỷ lệ phần trăm thay đổi hàng năm của một chỉ số giá chính thức, thông thường là chỉ số giá tiêu dùng.

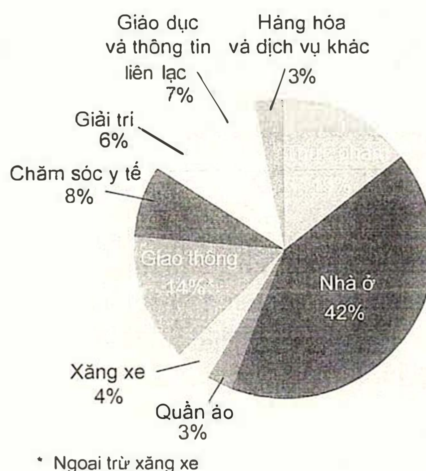
Chỉ số giá tiêu dùng, hay CPI, đo lường chi phí của một rổ hàng hóa tiêu biểu mà một gia đình đô thị Mỹ điển hình mua.

Chỉ số giá được sử dụng rộng rãi nhất ở Mỹ là **chỉ số giá tiêu dùng (consumer price index),** thường được gọi đơn giản là **CPI**, cho chúng ta biết chi phí của tất cả các giao dịch mua hàng của một gia đình đô thị điển hình thay đổi ra sao theo thời gian. Chỉ số này được tính bằng cách khảo sát giá thị trường của một rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường được xây dựng để đại diện cho việc tiêu thụ của một gia đình điển hình có 4 người sống tại một thành phố điển hình của Mỹ. Khoảng thời gian cơ sở của chỉ số hiện tại là giai đoạn 1982-1984; nghĩa là chỉ số được tính toán để chỉ số giá tiêu dùng trung bình của giai đoạn 1982-1984 là 100.

Rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường được sử dụng để tính CPI phức tạp hơn so với rổ hàng hóa chỉ có ba loại trái cây trong ví dụ! Trong thực tế, để tính CPI, Cục Thống kê Lao động đã cử nhân viên đi khảo sát ở các siêu thị, trạm xăng, cửa hàng gia dụng, v.v... - khoảng 23.000 cửa hàng bán lẻ ở 87 thành phố. Mỗi tháng, Cục Thống kê lập bảng khoảng 80.000 mức giá, cho tất cả mọi thứ từ rau xà lách romaine đến chi phí khám sức khỏe...

Hình 13-3 thể hiện tỷ trọng của các nhóm chính trong chỉ số giá tiêu dùng vào tháng 12/2014. Ví dụ như nhiên liệu động cơ, chủ yếu là xăng, chiếm 4% chỉ số CPI. Vì vậy, khi giá xăng giảm gần 50%, từ 3,71 USD/gallon vào mùa hè năm 2014 xuống còn 2,04 USD/gallon vào đầu năm 2015, khiến CPI giảm 0,5 x 4% - tức là khoảng 2%.

HÌNH 13-3 **Các thành phần của Chỉ số giá tiêu dùng năm 2014**



Biểu đồ này thể hiện tỷ lệ phần trăm của các yếu tố chi tiêu chính trong CPI vào tháng 12/2014. Nhà ở, thực phẩm, chi phí giao thông và xăng xe chiếm khoảng 75% rổ hàng hóa thị trường của CPI. (Lưu ý: Tổng số của các tỷ lệ trong bảng không phải là 100%, do làm tròn số).

Nguồn: Cục Thống kê Lao động.

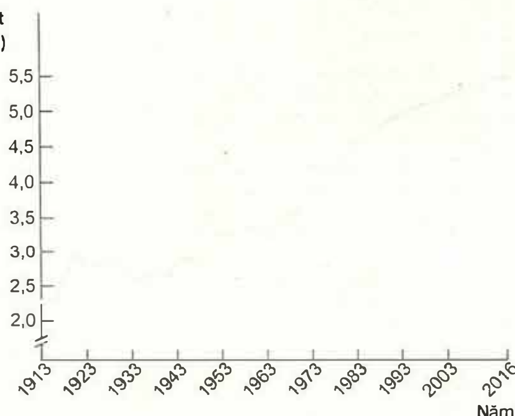
Hình 13-4 thể hiện CPI đã thay đổi như thế nào kể từ khi thước đo này xuất hiện vào năm 1913. Kể từ năm 1940, chỉ số CPI đã tăng đều, mặc dù gần đây thì tỷ lệ tăng hàng năm đã thấp hơn nhiều so với những năm 1970 và đầu những năm 1980. (Người ta đã sử dụng thước đo logarit để các mức phần trăm thay đổi như nhau trong CPI thì có độ dốc như nhau).

Tương tự hầu hết mọi quốc gia khác, Mỹ cũng tính chỉ số giá tiêu dùng CPI. Như bạn có thể đã biết, các rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường tạo nên các chỉ số này ở mỗi nước khác nhau khá nhiều. Ở các nước nghèo, nơi mọi người phải chi tiêu một phần lớn thu nhập để nuôi sống bản thân, lương thực chiếm tỷ trọng lớn trong chỉ số giá. Giữa các quốc gia có thu nhập cao, sự khác biệt trong mô hình tiêu dùng dẫn đến sự khác biệt giữa các chỉ số giá: so với Mỹ, chỉ số giá của Nhật Bản có cá chiếm trọng số lớn hơn thịt bò, còn chỉ số giá của Pháp đặt trọng số lớn hơn vào rượu vang...

HÌNH 13-4 **Chỉ số CPI, 1913-2016**

Chỉ số CPI đã tăng đều từ năm 1940. Nhưng tỷ lệ tăng hàng năm trong những năm gần đây thấp hơn rất nhiều so với tỷ lệ tăng trong thập niên 1970 và đầu thập niên 1980. (Trục tung được đo theo một thước đo logarit nên các tỷ lệ phần trăm bằng nhau trong CPI có cùng độ dốc).

Nguồn: Cục Thống kê Lao động.



Chỉ số giá sản xuất PPI đo lường chi phí của một rổ hàng hóa và dịch vụ điển hình do các nhà sản xuất mua vào.

Chỉ số giảm phát GDP của một năm nhất định bằng 100 lần tỷ lệ GDP danh nghĩa của một năm so với GDP thực của năm đó.

Các chỉ số giá khác

Có hai chỉ số giá khác cũng được sử dụng rộng rãi để theo dõi những thay đổi về giá trên toàn nền kinh tế. Thứ nhất là **chỉ số giá sản xuất (producer price index** - hoặc **PPI**, trước đây được gọi là *chỉ số giá bán sỉ - wholesale price index*). Như tên gọi đã thể hiện, *chỉ số giá sản xuất* đo lường chi phí của một rổ hàng hóa và dịch vụ điển hình do các nhà sản xuất mua vào – bao gồm các nguyên vật liệu thô như thép, điện, than v.v... Vì các nhà sản xuất nguyên vật liệu thay đổi giá cả tương đối nhanh chóng khi nhận thấy sự thay đổi của tổng cầu đối với hàng hóa của họ, nên PPI thường phản ứng với áp lực lạm phát hoặc giảm phát nhanh hơn so với chỉ số CPI. Kết quả là PPI thường được xem là một "tín hiệu cảnh báo sớm" về những thay đổi của tỷ lệ lạm phát.

Một chỉ số được sử dụng rộng rãi khác là chỉ số giảm phát GDP; nó không hẳn là một chỉ số giá, mặc dù phục vụ cùng một mục đích. Hãy nhớ lại cách chúng ta phân biệt giữa GDP danh nghĩa (GDP theo giá hiện tại) và GDP thực (GDP tính theo giá của năm cơ sở). **Chỉ số giảm phát GDP (GDP deflator)** của một năm nhất định bằng 100 lần tỷ lệ GDP danh nghĩa của một năm so với GDP thực của năm đó. Vì GDP thực hiện nay được biểu thị theo giá của năm 2005, nên chỉ số giảm phát GDP năm 2005 bằng 100. Nếu GDP danh nghĩa tăng gấp đôi nhưng GDP thực không thay đổi, thì chỉ số giảm phát GDP chỉ ra rằng mức giá tổng hợp đã tăng gấp đôi.

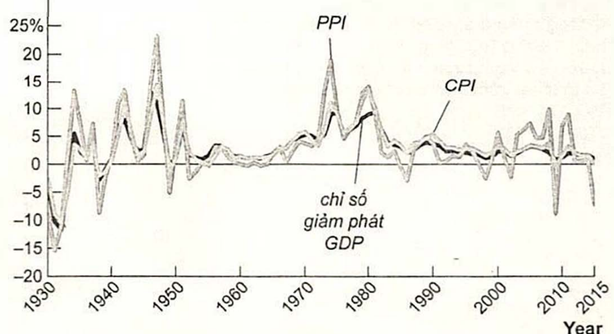
Có lẽ điểm quan trọng nhất về các tỷ lệ lạm phát khác nhau được tính theo ba chỉ số giá này (CPI, PPI và chỉ số giảm phát GDP) là chúng thường thay đổi chặt chẽ cùng nhau (mặc dù PPI có xu hướng dao động nhiều hơn hai chỉ số còn lại). Hình 13-5 thể hiện tỷ lệ phần trăm thay đổi hàng năm của ba chỉ số này từ năm 1930. Theo cả ba chỉ số, nền kinh tế Mỹ đã trải qua giảm phát trong những năm đầu của cuộc Đại khủng hoảng, lạm phát trong Thế chiến II, lạm phát tăng cao trong thập niên 1970 và trở về mức giá tương đối ổn định trong thập niên 1990. Chúng ta cũng cần chú ý những biến động đột ngột trong các chỉ số giá sản xuất từ năm 2000 đến 2015 trên đồ thị; điều này phản ánh những thay đổi lớn về giá năng lượng và thực phẩm, đóng vai trò quan trọng hơn nhiều trong PPI so với CPI hoặc chỉ số giảm phát GDP.

HÌNH 13-5 CPI, PPI và chỉ số giảm phát GDP

Như số liệu đã thể hiện, ba thước đo lạm phát khác nhau là PPI, CPI, và chỉ số giảm phát GDP, thường di chuyển cùng nhau.

Mỗi thước đo thể hiện sự gia tăng mạnh mẽ của lạm phát trong suốt thập niên 1970; sau đó giá cả trở nên tương đối ổn định trong thập niên 1990.

Ngoại trừ một giai đoạn giảm phát ngắn vào năm 2009, giá cả tương đối ổn định trong giai đoạn từ năm 2000 đến năm 2015.



Nguồn: Cục Thống kê Lao động; Cục Phân tích Kinh tế.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Gắn chặt vào CPI

ặc dù GDP là một số liệu rất quan trọng trong việc định hình chính sách kinh tế, nhưng số liệu thống kê chính thức về GDP không ảnh hưởng trực tiếp đến cuộc sống của con người. Ngược lại, CPI có tác động trực tiếp và ngay lập tức lên hàng triệu người Mỹ vì nhiều khoản trợ cấp bị ràng buộc hoặc "gắn chặt" với CPI, nghĩa là số tiền trợ cấp tăng hoặc giảm khi CPI tăng hoặc giảm.

Việc các khoản trợ cấp gắn chặt với giá tiêu dùng có lịch sử từ những ngày đầu tiên của nước Mỹ. Năm 1780, Cơ quan Lập pháp Tiểu bang Massachusetts nhận thấy rằng tiền lương của những người lính Mỹ chiến đấu với quân đội Anh cần phải tăng lên vì lạm phát xảy ra trong Cách mạng Mỹ. Cơ quan lập pháp đã áp dụng một công thức giúp tiền lương của một người lính tỷ lệ thuận với chi phí của một rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường, bao gồm 5 giạ bắp, 68,5 pound thịt bò, 10 pound lông cừu và 16 pound da giày.

Ngày nay, có khoảng 56 triệu người nhận trợ cấp An sinh Xã hội, là chương trình hưu trí quốc gia chiếm gần một phần tư tổng chi tiêu liên bang hiện tại — nhiều hơn ngân sách quốc phòng. Số tiền trợ cấp An sinh Xã hội của một cá nhân được xác định bởi một công thức phản ánh các khoản đóng góp vào hệ thống trước đó của họ cũng như các yếu tố khác. Ngoài ra, tất cả các khoản trợ cấp An sinh Xã hội được điều chỉnh mỗi năm để bù đắp mọi mức tăng giá tiêu dùng bất kỳ so với năm trước. Chỉ số CPI được sử dụng để đưa ra ước tính tỷ lệ lạm phát chính thức được sử dụng để điều chỉnh các khoản trợ cấp này hàng năm. Vì vậy, mỗi điểm phần trăm được thêm vào ước tính tỷ lệ lạm phát chính thức sẽ cộng thêm 1% vào các chi phiếu được phát cho hàng chục triệu cá nhân!

Các khoản thanh toán khác của chính phủ khác cũng được gắn với CPI. Ngoài ra, khung thuế thu nhập, các mức thu nhập để xác định thuế suất thuế thu nhập của người nộp thuế, cũng gắn với CPI. (Một cá nhân có khung thu nhập cao hơn sẽ nộp mức thuế suất thu nhập cao hơn trong một hệ thống thuế thu nhập lũy tiến như Mỹ). Việc gắn chặt với CPI cũng mở rộng đến khu vực tư nhân, trong đó có nhiều hợp đồng tư nhân, bao gồm một số thỏa thuận tiền lương, bao gồm các khoản phụ cấp sinh hoạt phí (COLA – cost of living allowances) điều chỉnh các khoản thanh toán tương ứng với những thay đổi của CPI.

Vì CPI đóng vai trò quan trọng và tác động trực tiếp đến cuộc sống của người dân, nên đó là một con số nhạy cảm về mặt chính trị. Cục Thống kê Lao động, nơi chịu trách nhiệm tính toán CPI, rất cẩn trọng trong việc thu thập và giải thích dữ liệu về giá cả và lượng tiêu thụ. Bộ phận này sử dụng một phương pháp phức tạp trong đó khảo sát các hộ gia đình để xác định họ mua những gì, mua ở đâu, và một tập hợp mẫu các cửa hàng được lựa chọn cẩn thận được khảo sát để có các mức giá đại diện.



Library of Congress Prints and Photographs Division [LC-DIG-ppmsca-07216]

Một thay đổi nhỏ của CPI có hậu quả lớn đối với những người phụ thuộc vào các khoản trợ cấp An sinh Xã hội

- Các thay đổi trong **mức giá tổng hợp** được tính bằng chi phí mua một rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường trong các năm khác nhau. Chỉ số giá cho một năm nhất định là chi phí của **rổ hàng hóa** tiêu biểu của thị trường trong năm đó, được chuẩn hóa sao cho **chỉ số giá** của năm cơ sở được chọn là 100.
- **Tỷ lệ lạm phát** được tính toán như một tỷ lệ phần trăm thay đổi trong một chỉ số giá. Chỉ số giá thường được sử dụng nhất là **chỉ số giá tiêu dùng** hoặc **CPI**, theo dõi chi phí của một rổ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng. **Chỉ số giá sản xuất** hoặc **PPI**, cũng có chức năng tương tự đối với hàng hóa và dịch vụ được sử dụng làm nguyên liệu đầu vào của các công ty. **Chỉ số giảm phát GDP** đo lường mức giá tổng hợp, tính bằng 100 lần của tỷ lệ GDP danh nghĩa so với GDP thực. Ba chỉ số này thường hoạt động khá giống nhau.

KIỂM TRA KIẾN THỨC 13-3

1. Xem Bảng 13-3, nhưng giả sử rằng rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường bao gồm 100 cam, 50 bưởi và 200 chanh. Các chỉ số giá này thay đổi như thế nào trước và sau khi có đợt giá lạnh? Giải thích. Hãy khái quát hóa giải thích của bạn về việc xây dựng rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường ảnh hưởng đến chỉ số giá như thế nào.
2. Đối với mỗi sự kiện sau đây, một nhà kinh tế học làm cách nào sử dụng một rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường trong 10 năm để tạo ra một sự sai lệch trong việc đo lường sự thay đổi của chi phí sinh hoạt ngày nay?
   a. Một gia đình điển hình sở hữu nhiều xe hơi hơn so với một thập kỷ trước. Trong thời gian đó, giá trung bình của một chiếc xe đã tăng nhanh hơn giá trung bình của các hàng hóa khác.
   b. Một thập kỷ trước, hầu như không có hộ gia đình nào có truy cập internet băng thông rộng. Bây giờ nhiều hộ gia đình đã có, và giá cả giảm thường xuyên mỗi năm.
3. Chỉ số giá tiêu dùng tại Mỹ (giai đoạn cơ sở 1982–1984) là 226,229 vào năm 2012 và 229,324 vào năm 2013. Hãy tính tỷ lệ lạm phát từ năm 2012 đến năm 2013.

Đáp án ở cuối sách.

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Sự thay đổi vận mệnh

Trong hình 13-2, chúng ta đã so sánh GDP thực so với GDP danh nghĩa ở Venezuela trong giai đoạn 2000-2014. Bảng sau đây thể hiện dữ liệu cơ bản về GDP danh nghĩa, GDP thực và dân số trong những năm 2004, 2006, 2008, 2010, 2012, 2014. Trong mỗi giai đoạn 2004-2006, 2006-2008, 2008–2010, 2010–2012 và 2012–2014, hãy tính tốc độ tăng trưởng thực tế của GDP bình quân đầu người.

Năm	GDP thực (tỷ bolivar)	GDP danh nghĩa (tỷ bolivar, theo giá trị năm 1997)	Dân số (triệu người)
2004	42,172	212,683	25,987
2006	51,117	393,926	26,835
2008	58,525	677,594	27,733
2010	55,808	1.016,840	28,631
2012	61,409	1.635,450	29,517
2014	59,745	3.145,420	30,457

BƯỚC 1 | Tính GDP thực bình quân đầu người (theo bolivar) cho mỗi năm trong bảng.

GDP thực bình quân đầu người là GDP chia cho quy mô dân số.

GDP bình quân đầu người cho mỗi năm được liệt kê trong bảng sau đây. GDP thực được thể hiện theo đơn vị tỷ bolivar và dân số có đơn vị triệu người. Để hai biến số có cùng đơn vị, chúng ta phải nhân GDP thực với 1.000 để biểu thị nó theo hàng triệu. Năm 2004, GDP thực bình quân đầu người được tính bằng cách nhân VEB42,172 với 1.000, sau đó chia cho 25,987: (VEB42,172 × 1.000) /25,987 = VEB1,623). *(VEB - Venezuelan Bolívar - là đơn vị tiền tệ của Venezuela)*

Năm	GDP thực (tỷ bolivar)	Dân số (triệu người)	GDP thực bình quân đầu người (bolivar, theo giá trị năm 1997)
2004	42,172	25,987	1.623
2006	51,117	26,835	1.905
2008	58,525	27,733	2.110
2010	55,808	28,631	1.949
2012	61,409	29,517	2.080
2014	59,745	30,457	1.962

BƯỚC 2 | Tính tỷ lệ phần trăm thay đổi của GDP thực bình quân đầu người trong giai đoạn 2004-2006, 2006–2008, 2008–2010, 2010–2012 và 2012–2014.

Tỷ lệ phần trăm thay đổi của GDP thực bình quân đầu người giữa năm thứ 1 và năm thứ 2 được tính theo công thức sau:

$$\text{\% thay đổi GDP thực bình quân đầu người} = \frac{\begin{array}{c}\text{(GDP thực bình quân đầu người trong năm thứ 2}\\ \text{- GDP thực bình quân đầu người trong năm thứ 1)}\end{array}}{\text{GDP thực bình quân đầu người trong năm thứ 1}} \times 100$$

Lưu ý sự giống nhau giữa phương trình này và Phương trình 13-2 trong chương sách. Cả hai phương trình đều đo lường tỷ lệ phần trăm thay đổi.

Tỷ lệ phần trăm thay đổi của GDP thực bình quân đầu người cho mỗi giai đoạn được trình bày trong cột thứ hai của bảng.

Tỷ lệ phần trăm thay đổi của GDP thực bình quân đầu người cho giai đoạn 2004-2006 được tính bằng cách lấy GDP thực bình quân đầu người năm 2006 trừ đi GDP thực bình quân đầu người năm 2004, chia cho GDP thực bình quân đầu người năm 2004 và sau đó nhân biểu thức này với 100:

$$\frac{(\text{VEB}1.905 - \text{VEB}1.623)}{\text{VEB}1.623} \times 100 = 17{,}38\%$$

Năm	Tỷ lệ thay đổi của GDP thực bình quân đầu người (%)
2004-2006	17,38
2006-2008	10,76
2008-2010	-7,63
2010-2012	6,72
2012-2014	-5,67

TÓM TẮT

1. Các nhà kinh tế học theo dõi các dòng tiền giữa các khu vực của nền kinh tế bằng **tài khoản thu nhập và sản phẩm quốc gia**, hay còn gọi là **tài khoản quốc gia**.
2. **Tổng sản phẩm quốc nội**, hoặc **GDP**, đo lường giá trị của tất cả hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nền kinh tế. GDP không bao gồm giá trị của **hàng hóa và dịch vụ trung gian**. Có thể tính GDP theo ba cách: tính tổng **giá trị gia tăng** của tất cả các nhà sản xuất; tính tổng chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nước; hoặc tính tổng thu nhập mà các công ty trong nước trả cho các yếu tố sản xuất. Ba phương pháp này tương đương nhau, vì xét trên tổng thể nền kinh tế, tổng thu nhập mà các công ty trong nước trả cho các yếu tố sản xuất phải bằng tổng chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nước.
3. **GDP thực** là giá trị của hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất, tính theo giá của một năm cơ sở được chọn. Ngoại trừ trong năm cơ sở, còn lại thì GDP thực không giống như **GDP danh nghĩa**, vốn là giá trị **tổng sản lượng** được tính theo giá cả hiện hành. Khi phân tích tốc độ tăng trưởng của tổng sản lượng phải sử dụng GDP thực, vì làm như vậy giúp loại bỏ những thay đổi của giá trị tổng sản lượng do giá thay đổi. **GDP thực bình quân đầu người** là một thước đo tổng sản lượng bình quân đầu người, nhưng bản thân nó không phải là chính sách phù hợp. Số liệu thống kê của Mỹ về GDP thực luôn được thể hiện theo phương pháp tính GDP bằng **chuỗi năm cơ sở**.
4. Để đo lường **mức giá tổng hợp**, các nhà kinh tế học tính toán chi phí mua một **rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường**. **Chỉ số giá** là tỷ lệ chi phí hiện tại của rổ hàng hóa đó với chi phí của rổ hàng hóa trong năm cơ sở đã chọn, nhân với 100.
5. **Tỷ lệ lạm phát** là tỷ lệ phần trăm thay đổi hàng năm của một chỉ số giá, thường dựa trên **chỉ số giá tiêu dùng**, hoặc **CPI**, thước đo phổ biến nhất của mức giá tổng hợp. Một chỉ số tương tự đối với hàng hóa và dịch vụ mà doanh nghiệp mua là **chỉ số giá sản xuất** hoặc **PPI**. Cuối cùng, các nhà kinh tế học cũng sử dụng **chỉ số giảm phát GDP**, giúp đo lường mức giá bằng cách tính tỷ lệ GDP danh nghĩa so với GDP thực, rồi nhân với 100.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Tài khoản thu nhập và sản phẩm quốc gia (tài khoản quốc gia)

Hàng hóa và dịch vụ cuối cùng

Hàng hóa và dịch vụ trung gian

Tổng sản phẩm quốc nội (GDP)

Giá trị gia tăng

Tổng sản lượng

GDP thực

GDP danh nghĩa

Chuỗi năm cơ sở

GDP bình quân đầu người

Mức giá tổng hợp

Rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường

Chỉ số giá

Tỷ lệ lạm phát

Chỉ số giá tiêu dùng (CPI)

Chỉ số giá sản xuất (PPI)

Chỉ số giảm phát GDP

CÂU HỎI

1. Nền kinh tế nhỏ Pizzania sản xuất ba loại hàng hóa (bánh mì, phô mai và pizza), mỗi loại được sản xuất bởi một công ty riêng biệt. Các công ty bánh mì và phô mai sản xuất tất cả các yếu tố đầu vào mà họ cần để làm bánh mì và phô mai. Công ty bánh pizza sử dụng bánh mì và phô mai từ các công ty khác để làm bánh pizza. Cả ba công ty đều sử dụng lao động để sản xuất hàng hóa. Sự khác biệt giữa giá trị hàng hóa bán ra và tổng chi phí nhân công và chi phí đầu vào chính là lợi nhuận của mỗi công ty. Bảng sau đây tóm tắt các hoạt động của ba công ty khi tất cả các bánh mì và phô mai được sản xuất đều được bán cho công ty bánh pizza để làm nguyên liệu đầu vào trong sản xuất bánh pizza.

	Công ty bánh mì	Công ty phô mai	Công ty pizza
Chi phí nguyên liệu đầu vào (USD)	0	0	50 (bánh mì) 35 (phô mai)
Tiền lương (USD)	15	20	75
Giá trị sản lượng đầu ra (USD)	50	35	200

a. Tính GDP theo giá trị gia tăng trong sản xuất.
b. Tính GDP theo chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ cuối cùng.
c. Tính GDP theo thu nhập từ các yếu tố sản xuất.

2. Trong nền kinh tế của Pizzania nói trên, bánh mì và phô mai được bán cho cả công ty bánh pizza (để sản xuất bánh pizza) và cho người tiêu dùng (như một hàng hóa cuối cùng). Bảng sau đây tóm tắt các hoạt động của ba công ty.

	Công ty bánh mì	Công ty phô mai	Công ty pizza
Chi phí nguyên liệu đầu vào (USD)	0	0	50 (bánh mì) 35 (phô mai)
Tiền lương (USD)	25	30	75
Giá trị sản lượng đầu ra (USD)	100	60	200

a. Tính GDP theo giá trị gia tăng trong sản xuất.
b. Tính GDP theo chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ cuối cùng.
c. Tính GDP theo thu nhập từ các yếu tố sản xuất.

3. Các giao dịch nào sau đây sẽ được tính vào GDP của Mỹ?

a. Coca-Cola xây dựng một nhà máy đóng chai mới tại Mỹ.
b. Delta bán một trong những máy bay hiện có cho Korean Air.
c. Cô Moneybags mua một cổ phần hiện có của chứng khoán Disney.
d. Một nhà máy rượu ở California sản xuất một chai Chardonnay, rồi bán cho một khách hàng ở Montreal, Canada.
e. Một người Mỹ mua một chai nước hoa Pháp ở Tulsa.
f. Nhà xuất bản sách in quá nhiều bản của một quyển sách mới; các quyển sách không bán hết trong năm nay sẽ được nhà xuất bản đưa vào hàng tồn kho.

4. Bảng sau đây thể hiện dữ liệu về GDP danh nghĩa, GDP thực, và dân số (nghìn người) của Mỹ vào các năm 1960, 1970, 1980, 1990, 2000 và 2010. Mức giá của Mỹ tăng đều trong giai đoạn 1960-2010.

Năm	GDP danh nghĩa (tỷ USD)	GDP thực (tỷ USD theo giá trị năm 2005)	Dân số (nghìn người)
1960	526,4	2.828,5	180.760
1970	1.038,5	4.266,3	205.089
1980	2.788,1	5.834	227.726
1990	5.800,5	8.027,1	250.181
2000	9.951,5	11.216,4	282.418
2010	14.526,5	13.088	310.106

a. Tại sao GDP thực cao hơn GDP danh nghĩa cho tất cả các năm trước năm 2000; và thấp hơn vào năm 2010?
b. Tính tỷ lệ phần trăm thay đổi của GDP thực từ năm 1960 đến 1970, 1970 đến 1980, 1980 đến 1990, 1990 đến 2000

và 2000 đến 2010. Giai đoạn nào có tốc độ tăng trưởng cao nhất?

c. Tính GDP thực bình quân đầu người cho mỗi năm trong bảng.

d. Tính tỷ lệ phần trăm thay đổi của GDP thực bình quân đầu người từ năm 1960 đến 1970, 1970 đến 1980, 1980 đến 1990, 1990 đến 2000 và 2000 đến 2010. Giai đoạn nào có tốc độ tăng trưởng cao nhất?

e. Tỷ lệ phần trăm thay đổi của GDP thực so với tỷ lệ phần trăm thay đổi của GDP thực bình quân đầu người như thế nào? Tỷ lệ thay đổi nào lớn hơn? Chúng ta có kỳ vọng hai tỷ lệ này có mối quan hệ như vậy không?

5. Đại học Eastland lo ngại về việc tăng giá sách giáo khoa mà sinh viên phải mua. Để xác định tốt hơn mức tăng giá sách giáo khoa, hiệu trưởng yêu cầu bạn, vốn là một sinh viên ngôi sao của Khoa Kinh tế, lập ra một chỉ số về giá sách giáo khoa. Trung bình một sinh viên mua 3 quyển sách tiếng Anh, 2 quyển sách toán và 4 quyển sách giáo khoa kinh tế mỗi năm. Giá của những quyển sách này được nêu ra trong bảng sau đây.

	2012	2013	2014
Sách tiếng Anh (USD)	100	110	114
Sách Toán (USD)	140	144	148
Sách Kinh tế (USD)	160	180	200

a. Tỷ lệ phần trăm thay đổi giá của sách tiếng Anh từ năm 2012 đến năm 2014 là bao nhiêu?

b. Tỷ lệ phần trăm thay đổi giá của sách Toán từ năm 2012 đến năm 2014 là bao nhiêu?

c. Tỷ lệ phần trăm thay đổi giá của sách Kinh tế từ năm 2012 đến năm 2014 là bao nhiêu?

d. Sử dụng năm 2013 làm năm cơ sở, hãy tính chỉ số giá cho các loại sách này trong tất cả các năm.

e. Tỷ lệ phần trăm thay đổi của chỉ số giá từ năm 2012 đến năm 2014 là bao nhiêu?

6. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) đo lường chi phí sinh hoạt của một hộ gia đình đô thị điển hình bằng cách nhân giá của từng loại chi tiêu (nhà ở, thực phẩm v.v...) với trọng số của loại chi tiêu đó trong rổ hàng hóa thị trường trung bình của người tiêu dùng, rồi cộng tất cả các loại. Tuy nhiên, bằng cách sử dụng dữ liệu từ chỉ số giá tiêu dùng, chúng ta có thể thấy rằng những thay đổi trong chi phí sinh hoạt của những dạng người tiêu dùng khác nhau có thể khác nhau rất lớn. Hãy so sánh chi phí sinh hoạt của một người nghỉ hưu và một sinh viên đại học. Giả sử rổ hàng hóa của một người nghỉ hưu được phân bổ như sau: 10% tiền nhà, 15% tiền thực phẩm, 5% cho phương tiện đi lại, 60% cho chăm sóc y tế, 0% cho giáo dục và 10% cho giải trí. Rổ hàng hóa của sinh viên đại học được phân bổ như sau: 5% tiền nhà, 15% tiền thực phẩm, 20% cho phương tiện đi lại, 0% cho chăm sóc y tế, 40% cho giáo dục và 20% cho giải trí. Bảng sau đây thể hiện CPI vào tháng 3/2014 cho từng thành phần có liên quan.

	CPI tháng 3/2014
Nhà ở	228,7
Thực phẩm	239,7
Phương tiện đi lại	219,3
Chăm sóc y tế	436,5
Giáo dục	229,1
Giải trí	115,7

Hãy tính chỉ số CPI tổng quát cho người đã nghỉ hưu và cho sinh viên đại học bằng cách nhân chỉ số CPI cho từng thành phần theo tầm quan trọng tương đối của thành phần đó với từng cá nhân và sau đó tổng hợp mỗi loại. CPI của tất cả các mặt hàng trong tháng 3/2014 là 235,6. Phép tính của bạn về chỉ số CPI cho người đã nghỉ hưu và sinh viên đại học so với chỉ số CPI tổng thể như thế nào?

7. Bạn hãy truy cập vào trang chủ của Cục Thống kê Lao động tại www.bls.gov. Đưa con trỏ lên thanh "Các bảng báo cáo kinh tế" (Economic releases) và sau đó nhấp vào mục "Các chỉ số kinh tế chính" (Major economic indicators) trong mục lục xuất hiện. Khi đã vào được trang "Các chỉ số kinh tế chính", hãy nhấp vào "Chỉ số giá tiêu dùng" (Consumer Price Index). Trên trang đó, dưới phần "Mục lục", hãy chọn

"Bảng 1: Chỉ số giá tiêu dùng cho tất cả người tiêu dùng đô thị". Hãy sử dụng số liệu "chưa được điều chỉnh" để xác định CPI tháng trước là bao nhiêu. CPI đã thay đổi như thế nào so với tháng trước? CPI năm nay so với CPI của tháng này năm trước đã thay đổi như thế nào?

8. Bảng sau đây thể hiện GDP thực hàng năm (theo mức giá năm 2009) và GDP danh nghĩa của Mỹ.

	2009	2010	2011	2012	2013
GDP thực (tỷ USD, tính theo mức giá năm 2009)	14.417,9	14.779,4	15.052,4	15.470,7	15.761,3
GDP danh nghĩa (tỷ USD)	14.417,9	14.958,3	15.533,8	16.244,6	16.799,7

a. Tính *chỉ số giảm phát GDP* mỗi năm.

b. Sử dụng chỉ số giảm phát GDP để tính tỷ lệ lạm phát trong tất cả các năm, trừ năm 2009.

9. Bảng sau đây chứa hai chỉ số giá cho các năm 2011, 2012 và 2013: chỉ số giảm phát GDP và chỉ số CPI. Đối với mỗi chỉ số giá, hãy tính tỷ lệ lạm phát từ năm 2011 đến năm 2012; và từ năm 2012 đến năm 2013.

Năm	Chỉ số giảm phát GDP	CPI
2011	103,199	224,939
2012	105,002	229,594
2013	106,588	232,957

10. Chi phí giáo dục đại học ở Mỹ đang tăng với tốc độ nhanh hơn lạm phát. Bảng sau đây thể hiện chi phí trung bình của giáo dục đại học ở Mỹ trong hai năm học 2011 và 2012, cho các trường đại học công lập và tư thục. Giả sử các chi phí được liệt kê trong bảng là các chi phí duy nhất mà nhiều sinh viên đại học khác nhau phải chịu trong một năm.

a. Tính chi phí sinh hoạt của một sinh viên đại học trung bình cho mỗi loại chi phí trong năm 2011 và 2012.

b. Tính tỷ lệ lạm phát cho từng dạng sinh viên đại học từ năm 2011 đến năm 2012.

	Chi phí giáo dục đại học trong năm học 2011 (trung bình tính theo mức giá năm 2011)			
	Học phí	Phòng ở	Sách và dụng cụ học tập	Chi phí khác
Đại học công, hệ 2 năm, không ở ký túc xá	2.970	5.552	1.314	2.988
Đại học công, hệ 4 năm, ở ký túc xá, trong tiểu bang	7.731	8.831	1.232	3.203
Đại học công, hệ 4 năm, ở ký túc xá, ngoài tiểu bang	20.823	8.831	1.232	3.203
Đại học tư, hệ 4 năm, ở ký túc xá	27.949	9.853	1.238	2.378

	Chi phí giáo dục đại học trong năm học 2012 (trung bình tính theo mức giá năm 2012)			
	Học phí	Phòng ở	Sách và dụng cụ học tập	Chi phí khác
Đại học công, hệ 2 năm, không ở ký túc xá	3.080	5.817	1.341	3.040
Đại học công, hệ 4 năm, ở ký túc xá, trong tiểu bang	8.805	9.183	1.243	3.253
Đại học công, hệ 4 năm, ở ký túc xá, ngoài tiểu bang	21.706	9.183	1.243	3.253
Đại học tư, hệ 4 năm, ở ký túc xá	29.115	10.181	1.243	2.423

BÀI TẬP

11. Nền kinh tế Britannica sản xuất 3 mặt hàng: máy tính, DVD và pizza. Bảng sau đây thể hiện giá và sản lượng của 3 loại hàng hóa trong các năm 2012, 2013 và 2014.

	Máy tính		DVD		Pizza	
Năm	**Giá (USD)**	**Số lượng**	**Giá (USD)**	**Số lượng**	**Giá (USD)**	**Số lượng**
2012	900	10	10	100	15	2
2013	1.000	10,5	12	105	16	2
2014	1.050	12	14	110	17	3

a. Tỷ lệ phần trăm thay đổi trong việc sản xuất mỗi loại hàng hóa, trong giai đoạn 2012-2013 và 2013-2014 là bao nhiêu?

b. Tỷ lệ phần trăm thay đổi của giá mỗi loại hàng hóa, trong giai đoạn 2012-2013 và 2013-2014 là bao nhiêu?

c. Tính GDP danh nghĩa của Britannica trong mỗi năm. Tỷ lệ phần trăm thay đổi của GDP danh nghĩa trong giai đoạn 2012-2013 và 2013-2014 là bao nhiêu?

d. Tính GDP thực của Britannica trong mỗi năm, sử dụng mức giá năm 2012. Tỷ lệ phần trăm thay đổi của GDP thực trong giai đoạn 2012-2013 và 2013-2014 là bao nhiêu?

CHƯƠNG

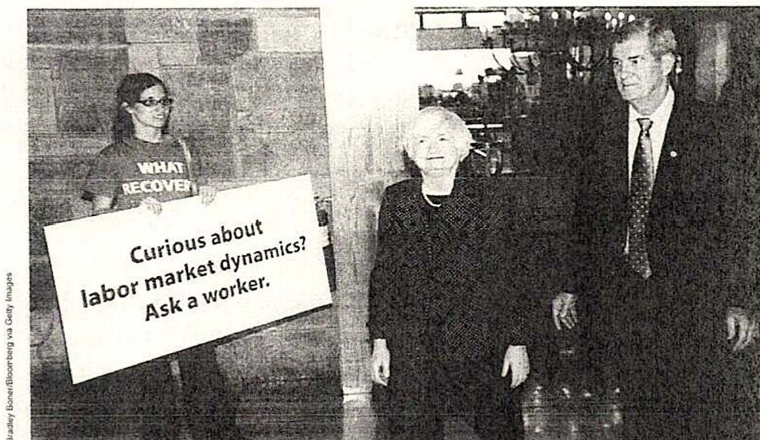
14

THẤT NGHIỆP VÀ LẠM PHÁT

Nội dung chính:

- Cách tính số thất nghiệp và tỷ lệ thất nghiệp
- Tầm quan trọng của tỷ lệ thất nghiệp đối với nền kinh tế
- Mối quan hệ giữa tỷ lệ thất nghiệp và tăng trưởng kinh tế
- Các yếu tố xác định tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên
- Chi phí kinh tế của lạm phát
- Lạm phát và giảm phát tạo ra người chiến thắng và kẻ thua cuộc như thế nào?
- Tại sao các nhà hoạch định chính sách cố gắng duy trì tỷ lệ lạm phát ổn định?

HITTING THE BRAKING POINT



Với vai trò chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang (Fed), Janet Yellen phải cân bằng các mục tiêu "tỷ lệ thất nghiệp thấp" và "giá cả ổn định" khi quyết định liệu nên khuyến khích hay kìm hãm nền kinh tế.

Vào tháng Tám hàng năm, nhiều quan chức kinh tế quyền lực nhất trên thế giới và nhiều nhà kinh tế học có ảnh hưởng lớn tập trung tại Jackson Hole, Wyoming, để dự một hội nghị được Ngân hàng Dự trữ Liên bang của Thành phố Kansas tài trợ. Các phóng viên tài chính cũng đến, hy vọng có được thông tin về định hướng chính sách trong tương lai. Đó luôn là một cảnh tượng thú vị... nhưng vào tháng 8 năm 2014, cảnh tượng này còn thú vị hơn bình thường.

Hội nghị năm đó có điều gì khác biệt? Câu trả lời là Hội đồng Thống đốc của Cục Dự trữ Liên bang, cơ quan thiết lập các chính sách tiền tệ của Mỹ, đã có vị chủ tịch mới; và bà Janet Yellen đã làm nên lịch sử khi là người phụ nữ đầu tiên giữ chức vụ này.

Tuy nhiên, ngoài bước ngoặt đầu tiên trong lịch sử đó, mọi người còn có cảm giác rằng trong tháng Tám đó, chính sách tiền tệ của Mỹ có thể đang đến gần một thời khắc quan trọng. Trong gần sáu năm, mục tiêu của Fed rất đơn giản, nhưng khó đạt được: thúc đẩy nền kinh tế Mỹ thoát khỏi tình trạng thiếu hụt công việc triền miên khiến cho tỷ lệ thất nghiệp rất cao. Tuy nhiên, vào mùa hè năm 2014, tỷ lệ thất nghiệp đã giảm nhiều, quay lại các mức bình thường trong lịch sử. Có nhiều lúc hầu hết mọi người đồng ý rằng đây là thời điểm Fed nên giảm tốc độ và hãm phanh nền kinh tế, tăng lãi suất vốn đã gần bằng 0 trong nhiều năm nay. Nhưng vấn đề là nên làm vậy vào lúc nào?

Đây là một vấn đề nan giải. Một số quan chức Fed – được gọi là phe diều hâu, luôn sẵn sàng chộp lấy mọi dấu hiệu bất kỳ của lạm phát - cảnh báo rằng nếu Fed trì hoãn việc tăng lãi suất quá lâu, lạm phát sẽ tăng đến mức không thể chấp nhận. Những người khác – được gọi là phe bồ câu – cảnh báo rằng nền kinh tế vẫn còn mong manh, và rằng việc tăng lãi suất quá sớm sẽ có nguy cơ buộc nền kinh tế chịu tình trạng thất nghiệp trầm trọng hơn. Nhìn chung, bà Yellen thuộc phe bồ câu. Nhưng ngay cả bà cũng cảnh báo rằng cuối cùng thì việc kiểm soát lạm phát cần phải được ưu tiên hơn là giảm tỷ lệ thất nghiệp. Và ở thời điểm đó, Fed sẽ phải tăng lãi suất.

Chỉ có thời gian mới trả lời được câu hỏi ai đúng, ai sai về thời điểm tăng/giảm lãi suất này! Thực tế thì đến tận tháng 12/2015 Fed mới tăng lãi suất ngắn hạn — lần tăng đầu tiên trong gần một thập kỷ.

Nhưng cuộc tranh cãi năm 2014 đã nêu ra những vấn đề chính của chính sách kinh tế vĩ mô. Thất nghiệp và lạm phát là hai bóng ma vĩ đại của kinh tế vĩ mô. Vì vậy, hai mục tiêu chính của chính sách vĩ mô là tỷ lệ thất nghiệp thấp và ổn định giá cả, thường được định nghĩa là tỷ lệ lạm phát thấp nhưng lớn hơn 0. Thật không may, những mục tiêu này đôi khi dường như mâu thuẫn với nhau: các nhà kinh tế học thường cảnh báo rằng các chính sách nhằm giảm tỷ lệ thất nghiệp có nguy cơ gia tăng lạm phát; ngược lại, các chính sách nhằm giảm lạm phát có thể làm tăng tỷ lệ thất nghiệp!

Bản chất của sự bù trừ giữa thất nghiệp thấp và lạm phát thấp và thế tiến thoái lưỡng nan của chính sách mà các vấn đề này tạo ra là chủ đề cho các chương sau. Chương này mang đến một cái nhìn tổng quan về các sự kiện cơ bản liên quan tới thất nghiệp và lạm phát: cách tính các tỷ lệ này, các tỷ lệ này tác động đến người tiêu dùng và doanh nghiệp như thế nào, và chúng thay đổi theo thời gian như thế nào.

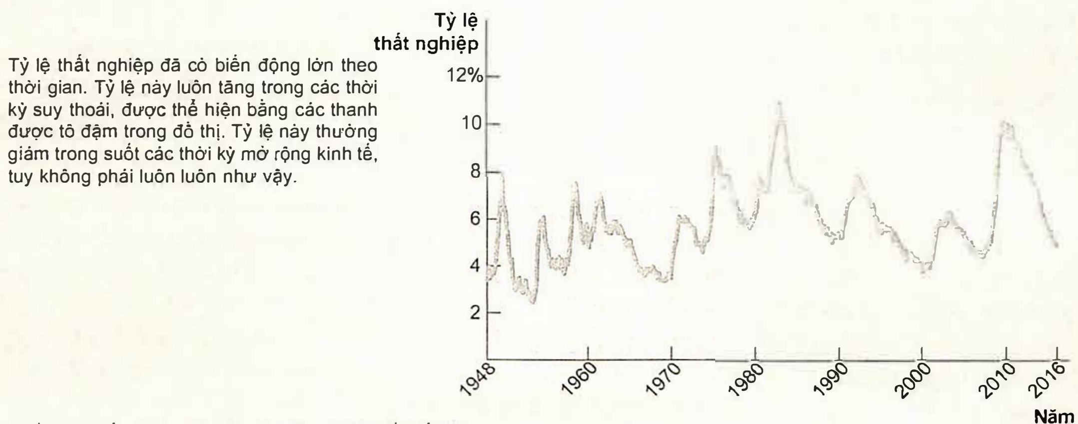
Tỷ lệ thất nghiệp

Tỷ lệ thất nghiệp của Mỹ vào tháng 2 năm 2016 là 4,9%, một sự cải thiện đáng kể so với vài năm trước đó. Vào cuối năm 2009, sau cuộc Đại suy thoái, tỷ lệ thất nghiệp đạt mức đỉnh điểm 10%. Nhưng tỷ lệ thất nghiệp 4,9% nói trên vẫn còn cao hơn mức trước suy thoái; vốn chỉ có 4,7% vào tháng 11 năm 2007.

Hình 14-1 thể hiện tỷ lệ thất nghiệp của Mỹ từ năm 1948 đến đầu năm 2016. Theo đó, có thể thấy rằng thất nghiệp tăng vọt trong thời kỳ Đại suy thoái 2007-2009 và giảm chậm trong những năm tiếp theo. Để hiểu tỷ lệ thất nghiệp tăng cao có nghĩa là gì, tại sao nó là một yếu tố lớn trong cuộc sống của con người, và tại sao các nhà hoạch định chính sách chú ý nhiều đến việc làm và thất nghiệp, chúng ta cần xem xét cả định nghĩa và cách tính tỷ lệ thất nghiệp.

HÌNH 14-1 Tỷ lệ thất nghiệp của Mỹ, 1948-2016

Tỷ lệ thất nghiệp đã có biến động lớn theo thời gian. Tỷ lệ này luôn tăng trong các thời kỳ suy thoái, được thể hiện bằng các thanh được tô đậm trong đồ thị. Tỷ lệ này thường giảm trong suốt các thời kỳ mở rộng kinh tế, tuy không phải luôn luôn như vậy.



Nguồn: Cục Thống kê Lao động; Cục Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia

Định nghĩa và tính tỷ lệ thất nghiệp

Định nghĩa số việc làm rất dễ: bạn có việc làm nếu và chỉ khi bạn được tuyển dụng. **Số việc làm (employment)** là tổng số người hiện đang được tuyển dụng, toàn thời gian hoặc bán thời gian.

Thất nghiệp là một khái niệm phức tạp hơn. Một người không làm việc chưa hẳn luôn được xem là thất nghiệp. Ví dụ, vào tháng 1 năm 2016, có 44 triệu người lao động về hưu tại Mỹ nhận

trợ cấp An sinh Xã hội. Hầu hết họ đều có thể hạnh phúc vì không còn làm việc nữa, vì vậy chúng ta không thể xem một người nào đó đã bước vào cuộc sống nghỉ hưu thoải mái, có thu nhập tốt là thất nghiệp. Ngoài ra còn có 14 triệu người lao động bị khuyết tật ở Mỹ nhận trợ cấp vì họ không thể làm việc. Một lần nữa, mặc dù họ không làm việc, chúng ta thường không xem là họ người thất nghiệp.

Lực lượng lao động: tổng số người có việc làm và người thất nghiệp.

Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động: tỷ lệ phần trăm của dân số trong độ tuổi lao động (từ 16 tuổi trở lên) mà đang tham gia vào lực lượng lao động.

Tỷ lệ thất nghiệp: tỷ lệ phần trăm tổng số người thất nghiệp trong lực lượng lao động.

Cục Thống kê Dân số Mỹ, cơ quan liên bang được giao nhiệm vụ thu thập dữ liệu về tình trạng thất nghiệp, xem người thất nghiệp là người "*không có việc làm, đang tìm việc và sẵn sàng làm việc*". Người về hưu không được tính vì họ không tìm việc làm; người khuyết tật không được tính vì họ không sẵn sàng làm việc. Cụ thể hơn, một cá nhân được xem là thất nghiệp nếu người đó không có việc làm và đang tích cực tìm việc trong 4 tuần qua. Vậy **số người thất nghiệp (unemployment)** được định nghĩa là tổng số người đang tích cực tìm việc nhưng hiện không được tuyển dụng.

Lực lượng lao động (labor force) của một quốc gia là tổng số việc làm và số thất nghiệp - nghĩa là bao gồm những người hiện đang làm việc và những người hiện đang tìm việc. **Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động (labor force participation rate)**, được định nghĩa là một tỷ lệ phần trăm của dân số trong độ tuổi lao động mà đang tham gia vào lực lượng lao động, tính như sau:

(14-1) $$\text{Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động} = \frac{\text{Lực lượng lao động}}{\text{Dân số từ 16 tuổi trở lên}} \times 100$$

Tỷ lệ thất nghiệp (unemployment rate), được định nghĩa là tỷ lệ phần trăm tổng số người thất nghiệp trong lực lượng lao động, tính như sau:

(14-2) $$\text{Tỷ lệ thất nghiệp} = \frac{\text{Số lao động thất nghiệp}}{\text{Lực lượng lao động}} \times 100$$

Để ước lượng số liệu dùng để tính tỷ lệ thất nghiệp, Cục Thống kê Dân số Mỹ thực hiện một cuộc khảo sát hàng tháng được gọi là Khảo sát dân số hiện tại (Current Population Survey), bao gồm việc phỏng vấn một mẫu ngẫu nhiên gồm 60.000 gia đình người Mỹ. Mọi người được hỏi rằng họ đang có việc làm hay không. Nếu không có việc làm, họ sẽ được hỏi tiếp là có đang tìm việc trong 4 tuần qua hay không. Kết quả sau đó được nhân rộng, sử dụng ước tính tổng dân số để ước tính tổng số người Mỹ có việc làm và thất nghiệp.

Tầm quan trọng của tỷ lệ thất nghiệp

Nhìn chung, tỷ lệ thất nghiệp là một chỉ báo tốt về mức độ tìm việc dễ hay khó trong tình trạng hiện tại của nền kinh tế. Khi tỷ lệ thất nghiệp thấp, gần như tất cả những ai muốn tìm việc đều có thể tìm được. Năm 2000, khi tỷ lệ thất nghiệp trung bình chỉ 4%, việc làm dồi dào đến mức các nhà tuyển dụng nói vui về "bài kiểm tra trên gương" (mirror test) để kiếm việc: nếu bạn... thở được (do đó hơi thở của bạn sẽ làm mờ gương!) thì bạn có thể tìm được việc làm. Ngược lại, trong gần suốt năm 2010, với tỷ lệ thất nghiệp trên 9% thì người dân rất khó tìm được việc làm. Trên thực tế, số người Mỹ tìm việc năm đó nhiều gấp khoảng 5 lần so với số cơ hội việc làm.

Mặc dù tỷ lệ thất nghiệp là một chỉ báo tốt về điều kiện thị trường lao động hiện tại, nó không phải là một thước đo theo đúng nghĩa đen về tỷ lệ phần trăm những người "muốn có việc làm nhưng không thể tìm được việc". Trong một số trường hợp, tỷ lệ thất nghiệp đã phóng đại những khó khăn mà mọi người gặp phải trong khi tìm việc. Nhưng trong những trường hợp khác lại có trường hợp ngược lại – nghĩa là tỷ lệ thất nghiệp thấp có thể che giấu tâm trạng thất vọng sâu sắc vì thiếu cơ hội việc làm.

Người lao động nản chí là người có khả năng làm việc, nhưng đã không tìm việc nữa, vì tình trạng ảm đạm của thị trường lao động.

Người tìm việc ơ hờ: những người muốn có việc và đã tìm việc trong thời gian gần đây, nhưng hiện tại thì đang không tìm việc làm.

Người thiếu việc làm: người lao động hiện đang làm việc bán thời gian do không thể tìm được công việc toàn thời gian.

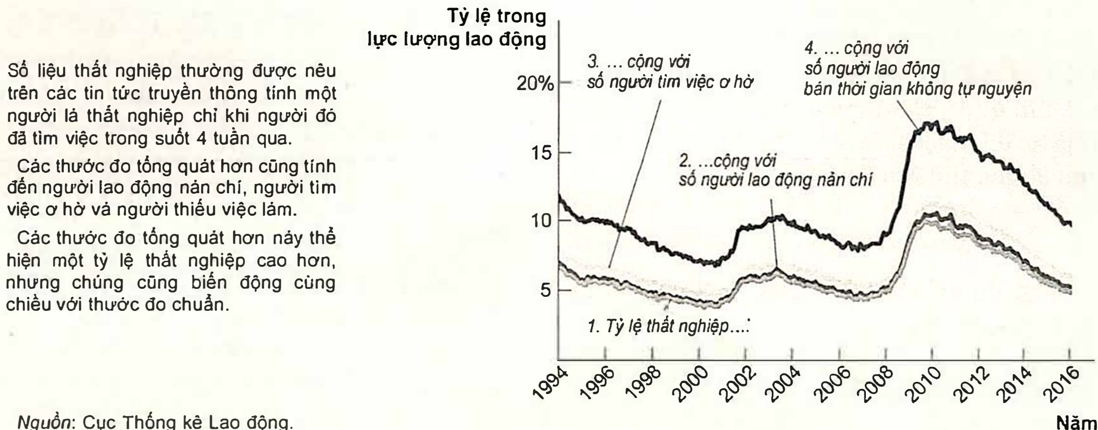
Tỷ lệ thất nghiệp có thể thổi phồng mức thất nghiệp thực sự như thế nào. Nếu bạn tìm việc, việc phải mất thời gian vài tuần để có một công việc thích hợp là chuyện bình thường. Nhưng một người lao động khá tự tin về khả năng tìm việc của mình, khi chưa chấp nhận một vị trí thì vẫn được tính là thất nghiệp. Kết quả là tỷ lệ thất nghiệp không bao giờ rơi xuống 0, ngay cả trong những thời kỳ bùng nổ, khi có công việc dồi dào. Ngay cả trong thị trường lao động sôi nổi năm 2000, khi người ta dễ dàng tìm được việc làm, tỷ lệ thất nghiệp vẫn còn là 4%. Ở phần sau của chương này, chúng ta sẽ xem xét những lý do khiến tỷ lệ thất nghiệp vẫn tồn tại ngay cả khi công việc đang dồi dào.

Tỷ lệ thất nghiệp có thể nói giảm mức độ thất nghiệp thực sự như thế nào. Thông thường, những người muốn làm việc nhưng không làm việc vẫn không được tính là thất nghiệp. Cụ thể là một cá nhân đã từ bỏ tìm kiếm một công việc trong hiện tại vì không có việc – ví dụ như một người lao động ngành thép bị sa thải trong một thị trấn có ngành thép bị trì trệ - không được tính là thất nghiệp vì họ không tìm việc làm trong suốt 4 tuần vừa qua. Các cá nhân muốn làm việc nhưng đã bảo cáo với các nhà nghiên cứu chính phủ rằng họ đang không tìm việc vì nhận thấy có ít triển vọng tìm được việc làm do tình trạng thị trường việc làm được gọi là **người lao động nản chí (discouraged workers)**. Vì tỷ lệ thất nghiệp không tính đến số người lao động nản chí, nên tỷ lệ này dường như đã *nói giảm đi* tỷ lệ người muốn làm việc nhưng không thể tìm được việc làm.

Người lao động nản chí là một phần của một nhóm lớn hơn gọi là **người tìm việc ơ hờ (marginally attached workers)**. Đây là những người nói rằng họ muốn có việc và đã tìm việc trong thời gian gần đây, nhưng hiện tại không tìm việc làm. Họ cũng không được tính vào tỷ lệ thất nghiệp. Cuối cùng, một nhóm người lao động khác thất vọng về khả năng tìm việc của mình nhưng không được tính vào thất nghiệp là **người thiếu việc làm (underemployed)**: người lao động muốn tìm việc làm toàn thời gian nhưng hiện đang làm việc bán thời gian "do nền kinh tế" – nghĩa là họ không thể tìm được công việc toàn thời gian. Một lần nữa, họ không được tính vào tỷ lệ thất nghiệp.

Cục Thống kê Lao động là cơ quan liên bang chịu trách nhiệm tính tỷ lệ thất nghiệp chính thức. Tổ chức này cũng tính "các thước đo về việc không toàn dụng lao động" bao quát hơn, bao gồm ba nhóm người lao động thất vọng (frustrated worker) nói trên. Hình 14-2 thể hiện những gì xảy ra

HÌNH 14-2 Các thước đo thất nghiệp thay thế, 1994-2016



Số liệu thất nghiệp thường được nêu trên các tin tức truyền thông tính một người là thất nghiệp chỉ khi người đó đã tìm việc trong suốt 4 tuần qua.

Các thước đo tổng quát hơn cũng tính đến người lao động nản chí, người tìm việc ơ hờ và người thiếu việc làm.

Các thước đo tổng quát hơn này thể hiện một tỷ lệ thất nghiệp cao hơn, nhưng chúng cũng biến động cùng chiều với thước đo chuẩn.

Nguồn: Cục Thống kê Lao động.

với tỷ lệ thất nghiệp một khi tỷ lệ này bao gồm người lao động nản chí, người tìm việc ơ hờ và người thiếu việc làm. Thước đo thất nghiệp và tình trạng thiếu việc làm tổng quát nhất, được gọi là U-6, là tổng của ba thước đo trên cộng với số người thất nghiệp. Con số này cao hơn đáng kể so với tỷ lệ thường được trích dẫn trên các phương tiện truyền thông. Nhưng U-6 và tỷ lệ thất nghiệp biến động khá tương đương, do đó, những thay đổi trong tỷ lệ thất nghiệp vẫn là một chỉ báo tốt đối với những gì đang xảy ra trong thị trường lao động tổng thể, bao gồm cả những người lao động thất vọng.

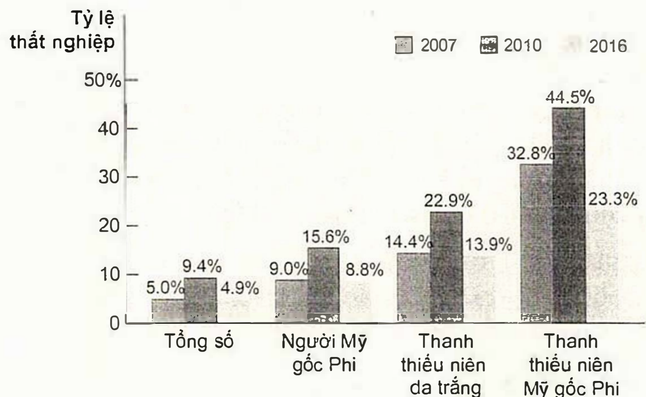
Tuy nhiên, điều quan trọng là phải nhận thấy tỷ lệ thất nghiệp đối với mỗi nhóm nhân khẩu học rất khác nhau. Khi những yếu tố khác như nhau, những người lao động có kinh nghiệm và nằm trong độ tuổi lao động "hoàng kim", từ 25 đến 54 tuổi, thường tìm được việc làm dễ hơn. Trong khi đó, những lao động trẻ hơn, cũng như người lao động gần tuổi nghỉ hưu, thường khó tìm việc làm hơn...

Hình 14-3 thể hiện tỷ lệ thất nghiệp của các nhóm khác nhau trong năm 2007 (tỷ lệ thất nghiệp thấp hơn so với các mức trong quá khứ), năm 2010 (tỷ lệ thất nghiệp cao do hậu quả của cuộc Đại suy thoái) và năm 2016 (tỷ lệ thất nghiệp đã giảm về gần mức trước giai đoạn khủng hoảng).

HÌNH 14-3 Tỷ lệ thất nghiệp của các nhóm khác nhau trong các năm 2007, 2010 và 2016

Tỷ lệ thất nghiệp giữa các nhóm nhân khẩu học rất khác nhau. Ví dụ, dù tỷ lệ thất nghiệp chung trong tháng 2/2016 là 4,9%, nhưng tỷ lệ thất nghiệp trong thanh thiếu niên Mỹ gốc Phi là 23,3%. Kết quả là ngay cả trong những thời kỳ có tỷ lệ thất nghiệp chung thấp, thất nghiệp vẫn là một vấn đề nghiêm trọng đối với một số nhóm nhân khẩu học.

Nguồn: Cục Thống kê Lao động.



Như bạn có thể thấy, tỷ lệ thất nghiệp của nhóm lao động người Mỹ gốc Phi cao hơn nhiều so với mức trung bình quốc gia; tỷ lệ thất nghiệp của thanh thiếu niên da trắng (16-19 tuổi) cũng cao hơn trung bình nhưng tỷ lệ thất nghiệp của thanh thiếu niên người Mỹ gốc Phi vẫn cao hơn nhiều. (Hãy nhớ rằng một thanh thiếu niên không được xem là thất nghiệp, ngay cả khi người đó không làm việc, trừ khi thiếu niên đó đang tìm việc làm nhưng không thể tìm được). Vì vậy, ngay cả khi tỷ lệ thất nghiệp chung tương đối thấp, một số nhóm lao động vẫn khó tìm được việc.

Vì vậy, cần hiểu rõ rằng tỷ lệ thất nghiệp là một chỉ báo về điều kiện thị trường lao động tổng thể, chứ không phải là một thước đo chính xác, theo nghĩa đen, về tỷ lệ người không tìm được việc làm. Tuy nhiên, tỷ lệ thất nghiệp là một chỉ số rất tốt: những thăng trầm của nó phản ánh chặt chẽ những thay đổi kinh tế có ảnh hưởng đáng kể đến cuộc sống của con người. Bây giờ chúng ta hãy xem xét nguyên nhân gây ra những biến động này.

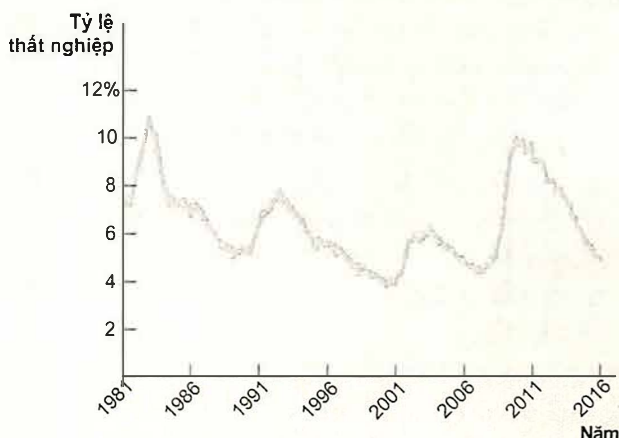
Tăng trưởng và thất nghiệp

So sánh với Hình 14-1, Hình 14-4 thể hiện tỷ lệ thất nghiệp của Mỹ trong một khoảng thời gian ngắn hơn: 35 năm, từ 1981 đến đầu 2016. Các thanh tô đậm thể hiện các thời kỳ suy thoái. Trong mọi giai đoạn suy thoái, tỷ lệ thất nghiệp luôn tăng, không có ngoại lệ. Cuộc suy thoái nghiêm trọng trong giai đoạn 2007–2009, giống như đợt suy thoái trước đó trong giai đoạn 1981–1982, đã dẫn đến tỷ lệ thất nghiệp gia tăng rất lớn.

HÌNH 14-4 Thất nghiệp và Suy thoái, 1981–2016

Số liệu này thể hiện một cái nhìn cận cảnh của tỷ lệ thất nghiệp trong ba thập kỷ vừa qua, với các thanh được tô đậm thể hiện các giai đoạn suy thoái. Rõ ràng là tỷ lệ thất nghiệp luôn tăng trong thời kỳ suy thoái và thường giảm trong thời kỳ mở rộng. Nhưng trong cả hai giai đoạn đầu thập niên 1990 và đầu thập niên 2000, tỷ lệ thất nghiệp tiếp tục tăng trong một thời gian, ngay cả sau khi đợt suy thoái đã chính thức kết thúc.

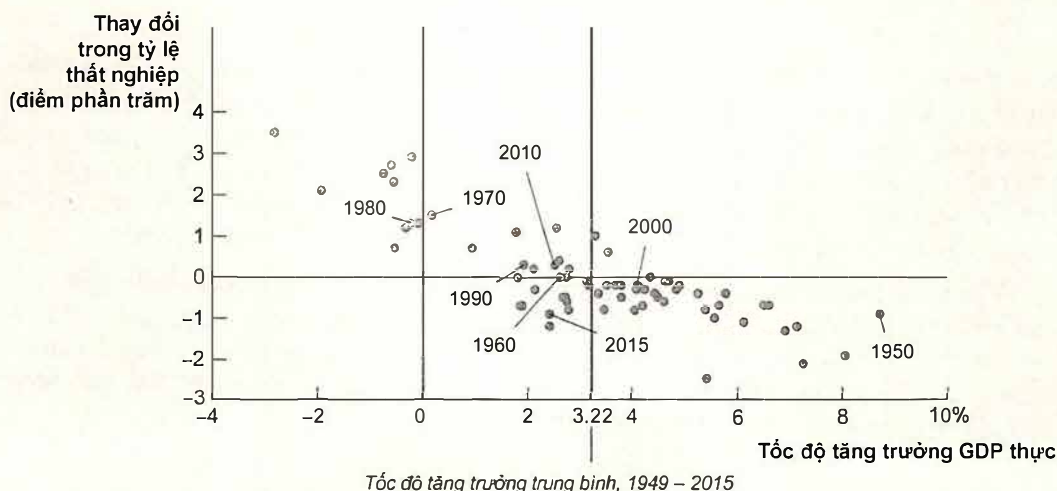
Nguồn: Cục Thống kê Lao động; Cục Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia.



Tương ứng trong các giai đoạn kinh tế mở rộng, tỷ lệ thất nghiệp thường giảm. Thời kỳ kinh tế mở rộng kéo dài của thập niên 1990 đưa tỷ lệ thất nghiệp giảm xuống còn 4%, và thời kỳ mở rộng giữa những năm 2000 đưa tỷ lệ thất nghiệp xuống còn 4,7%. Tuy nhiên, điều quan trọng phải nhận ra là: *các đợt kinh tế mở rộng không phải lúc nào cũng là thời kỳ có tình trạng thất nghiệp giảm.* Hãy quan sát các giai đoạn ngay sau các đợt suy thoái 1990–1991 và 2001: trong mỗi trường hợp, tỷ lệ thất nghiệp đều tiếp tục tăng trong hơn một năm sau khi đợt suy thoái chính thức kết thúc. Giải thích trong cả hai trường hợp là mặc dù nền kinh tế đang phát triển, nhưng nó không phát triển đủ nhanh để giảm tỷ lệ thất nghiệp.

Hình 14-5 là biểu đồ phân tán thể hiện dữ liệu của Mỹ trong giai đoạn từ 1949 đến 2015. Trục hoành đo lường tốc độ tăng trưởng hàng năm của GDP thực – là tỷ lệ phần trăm thay đổi

HÌNH 14-5 Tăng trưởng và Thay đổi trong tỷ lệ thất nghiệp, 1949–2015



Mỗi dấu chấm thể hiện tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế và sự thay đổi tỷ lệ thất nghiệp của một năm cụ thể trong giai đoạn 1949-2015. Ví dụ trong năm 2000, nền kinh tế tăng trưởng 4,1% và tỷ lệ thất nghiệp giảm 0,2 điểm phần trăm, từ 4,2% xuống 4,0%.

Nhìn chung, tỷ lệ thất nghiệp giảm khi tốc độ tăng trưởng cao hơn mức trung bình 3,22%/năm; và tăng khi tăng trưởng dưới mức trung bình. Tình trạng thất nghiệp luôn tăng khi GDP thực giảm.

Nguồn: Cục Thống kê Lao động; Cục Phân tích Kinh tế.

của GDP thực mỗi năm so với GDP thực của năm trước. (Chú ý rằng có mười năm có tăng trưởng âm, tức là GDP thực giảm). Trục tung đo lường sự thay đổi của tỷ lệ thất nghiệp so với năm trước theo điểm phần trăm: tính bằng tỷ lệ thất nghiệp năm ngoái trừ đi tỷ lệ thất nghiệp năm nay. Mỗi dấu chấm đại diện cho tốc độ tăng trưởng của GDP thực và sự thay đổi của tỷ lệ thất nghiệp trong một năm nhất định. Ví dụ trong năm 2000, tỷ lệ thất nghiệp trung bình giảm từ 4,2% của năm 1999 xuống còn 4%; điều này được thể hiện dưới dạng một giá trị −0,2 trên trục tung. Trong cùng thời gian, GDP thực tăng 4,1%; đây là giá trị được thể hiện trên trục hoành cho năm 2000.

Giai đoạn kinh tế phục hồi không tạo ra việc làm là giai đoạn mà GDP thực tăng, nhưng tỷ lệ thất nghiệp cũng tăng.

Xu hướng dốc xuống của biểu đồ phân tán trong Hình 14-5 thể hiện rằng giữa tăng trưởng trong nền kinh tế và tỷ lệ thất nghiệp có mối quan hệ ngược chiều khá rõ ràng. Những năm có GDP thực tăng trưởng mạnh cũng là những năm có tỷ lệ thất nghiệp giảm, và những năm có GDP thực tăng trưởng thấp hoặc âm là những năm có tỷ lệ thất nghiệp tăng.

Đường thẳng đứng trong Hình 14-5 với giá trị 3,22% thể hiện tỷ lệ tăng trưởng trung bình của GDP thực trong giai đoạn 1949-2015. Những điểm nằm ở bên phải của đường thẳng đứng là những năm có tăng trưởng trên mức trung bình. Trong những năm này, giá trị trên trục tung thường âm, nghĩa là tỷ lệ thất nghiệp giảm. Như vậy, những năm có tăng trưởng trên mức trung bình thường là những năm có tỷ lệ thất nghiệp giảm. Ngược lại, các điểm nằm bên trái của đường thẳng đứng nói trên là những năm có tăng trưởng dưới mức trung bình. Trong những năm này, giá trị trên trục tung thường dương, nghĩa là tỷ lệ thất nghiệp tăng. Như vậy, những năm có tăng trưởng dưới mức trung bình thường là những năm có tỷ lệ thất nghiệp tăng.

Những giai đoạn mà GDP thực tăng với tốc độ dưới mức trung bình và thất nghiệp tăng được gọi là **giai đoạn kinh tế phục hồi không tạo ra việc làm (jobless recovery)** hoặc *suy thoái dù vẫn tăng trưởng (growth recession)*. Từ năm 1990 đến nay đã có ba đợt suy thoái, mỗi đợt đều kéo theo một giai đoạn kinh tế phục hồi không tạo ra việc làm. Nhưng những đợt suy thoái thực sự, những thời kỳ có GDP thực giảm, đặc biệt có ảnh hưởng lớn đến người lao động. Như các điểm bên trái của đường thẳng đứng từ mốc zero trên trục hoành trong Hình 14-5 minh họa (đại diện cho những năm có tốc độ tăng trưởng GDP thực âm), GDP thực giảm luôn gắn liền với tỷ lệ thất nghiệp tăng cao, gây ra rất nhiều khó khăn cho các hộ gia đình.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Không thể tăng trưởng

háng 3/2010, khi tình hình việc làm của Mỹ gần đạt đến tình trạng tồi tệ nhất, tạp chí *Harvard Law Record* đã công bố một bài viết ngắn có tiêu đề "Sinh viên luật thất nghiệp sẽ chấp nhận mức lương 160.000 USD cộng thêm phúc lợi". Bằng một giọng văn tự trào, tác giả đã thừa nhận rằng mình đã tốt nghiệp Trường Luật Harvard năm trước nhưng không nhận được lời mời làm việc. "Trên bảng lý lịch của chúng ta có điểm nào quá xấu đến nỗi cả chữ H màu đỏ thẫm của Harvard danh giá cũng trở nên vô ích?", bài viết đặt câu hỏi như vậy.

HÌNH 14-6 Tỷ lệ thất nghiệp của các sinh viên mới tốt nghiệp đại học, giai đoạn 2007-2011



Tất nhiên, câu trả lời không phải là vì bảng lý lịch, mà là vì nền kinh tế. Những thời điểm có tỷ lệ thất nghiệp cao đặc biệt khó khăn đối với những sinh viên mới tốt nghiệp, những người thường khó tìm được một công việc toàn thời gian bất kỳ.

Nền kinh tế vào thời điểm của bài viết này xấu đến mức nào? Hình 14-6 thể hiện tỷ lệ thất nghiệp của hai nhóm sinh viên tốt nghiệp đại học – một nhóm trên 25 tuổi và một nhóm sinh viên mới tốt nghiệp ở độ tuổi 20 – trong mỗi năm, từ 2007 đến 2011. Ngay cả khi ở đỉnh điểm vào tháng 10/2009, tỷ lệ thất nghiệp giữa các sinh viên tốt nghiệp lớn tuổi vẫn chưa tới 5%. Tuy nhiên, với các sinh viên mới tốt nghiệp, tỷ lệ thất nghiệp đạt đỉnh ở mức 15,5% và vẫn nằm ở mức hai chữ số vào cuối năm 2011. Thị trường lao động Mỹ còn phải phát triển nhiều hơn nữa thì mới có thể mang đến những cơ hội xứng đáng cho các sinh viên đại học, và cho những người trẻ nói chung.

- **Lực lượng lao động**, được tính bằng **nhóm người có việc làm** cộng với nhóm người lao động thất nghiệp, không bao gồm những người lao động nản chí. Số liệu thống kê lao động cũng không tính đến dữ liệu về **người thiếu việc làm**. **Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động** là tỷ lệ phần trăm của dân số từ 16 tuổi trở lên trong lực lượng lao động
- **Tỷ lệ thất nghiệp** là một chỉ số về tình trạng thị trường lao động, không phải là một thước đo chính xác về tỷ lệ lao động không tìm được việc làm. Tỷ lệ này có thể thổi phồng mức độ thất nghiệp thực sự vì người lao động thường dành thời gian tìm việc ngay cả khi công việc dồi dào. Nhưng tỷ lệ này cũng có thể nói giảm mức độ thất nghiệp thực sự, vì nó không bao gồm **người lao động nản chí, người tìm việc ơ hờ và những người thiếu việc làm.**
- Giữa tăng trưởng GDP thực và những thay đổi trong tỷ lệ thất nghiệp có mối quan hệ ngược chiều khá rõ ràng. Khi tăng trưởng cao hơn mức trung bình, tỷ lệ thất nghiệp thường giảm. Khi tăng trưởng dưới mức trung bình, tỷ lệ thất nghiệp thường tăng – nghĩa là giai đoạn được gọi là **giai đoạn kinh tế phục hồi không tạo ra việc làm** thường theo sau một đợt suy thoái sâu.

KIỂM TRA KIẾN THỨC 14-1

1. Giả sử sự ra đời của các trang web tuyển dụng cho phép những người tìm việc có việc làm phù hợp nhanh hơn. Điều này có ảnh hưởng gì đến tỷ lệ thất nghiệp theo thời gian? Chúng ta cũng giả sử rằng các trang web này khuyến khích những người tìm việc đã từ bỏ bắt đầu tìm kiếm lại. Điều này có ảnh hưởng gì đến tỷ lệ thất nghiệp?
2. Trong trường hợp nào sau đây thì một người lao động được tính là thất nghiệp? Hãy giải thích.
   a. Rosa, một người lao động lớn tuổi đã bị sa thải và từ bỏ tìm việc từ nhiều tháng trước đây.
   b. Anthony, một giáo viên không làm việc trong kỳ nghỉ hè ba tháng.
   c. Grace, một nhân viên ngân hàng đầu tư đã bị sa thải và hiện đang tìm kiếm một công việc khác.
   d. Sergio, một nhạc sĩ được đào tạo theo phong cách cổ điển, chỉ có thể tìm được việc chơi nhạc cho các buổi tiệc địa phương.
   e. Natasha, một sinh viên tốt nghiệp đã tiếp tục đi học vì công việc rất hiếm.
3. Nhận định nào sau đây phù hợp với mối quan hệ quan sát được giữa tăng trưởng của GDP thực và những thay đổi của tỷ lệ thất nghiệp như trong Hình 14-5? Nhận định nào không phù hợp?
   a. Tỷ lệ thất nghiệp tăng đi kèm với GDP thực giảm.
   b. Việc kinh doanh phục hồi đặc biệt mạnh mẽ gắn liền với tỷ lệ người lao động được tuyển dụng cao hơn.
   c. Tăng trưởng GDP thực âm gắn liền với tỷ lệ thất nghiệp giảm.

Đáp án ở cuối sách.

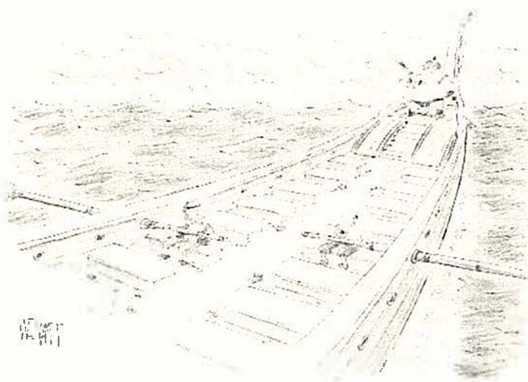
Tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên

Tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh có xu hướng làm giảm tỷ lệ thất nghiệp. Vậy tỷ lệ thất nghiệp có thể thấp đến mức nào? Bạn có thể nghĩ rằng nó có thể giảm xuống mức zero, nhưng điều đó không khả thi. Trong nửa thế kỷ qua, tỷ lệ thất nghiệp của nước Mỹ chưa bao giờ giảm xuống dưới 2,9%.

Để hiểu tại sao tỷ lệ thất nghiệp vẫn cao ngay cả khi nhiều doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong việc tìm người lao động, chúng ta cần tìm hiểu bản chất của thị trường lao động và lý do tại sao vẫn có tỷ lệ thất nghiệp đáng kể ngay cả khi công việc dồi dào. Điểm khởi đầu của chúng ta là quan sát rằng ngay cả trong thời kỳ thịnh vượng nhất, công việc vẫn liên tục được tạo ra và mất đi.

Công việc được tạo ra và mất đi

Ngay cả trong những thời kỳ thịnh vượng, người Mỹ vẫn mất việc. Tháng 7 năm 2007, tỷ lệ thất nghiệp của Mỹ chỉ là 4,7%, tương đối thấp so với số liệu trong quá khứ. Tuy nhiên, trong tháng đó đã có 4,5 triệu "việc làm bị mất đi", vì người lao động bị sa thải hoặc tự nguyện nghỉ việc.



"Tại thời điểm này, tôi rất vui vì mình vẫn có việc làm"

Tình trạng mất việc này có nhiều nguyên nhân. Thứ nhất là sự thay đổi cấu trúc trong nền kinh tế: các ngành công nghiệp tăng trưởng và giảm sút khi xuất hiện các công nghệ mới và thị hiếu của người tiêu dùng thay đổi. Ví dụ, việc làm trong các ngành công nghệ cao như viễn thông tăng mạnh vào cuối thập niên 1990 nhưng suy giảm sau năm 2000. Tuy nhiên, sự thay đổi cấu trúc cũng tạo ra nhiều việc làm mới: sau năm 2000, số lượng việc làm trong ngành y tế Mỹ tăng lên khi các công nghệ y học mới và dân số già đi làm tăng nhu cầu về chăm sóc y tế. Các doanh nghiệp tư nhân có hiệu suất quản lý kém hoặc kém may mắn trong làm ăn cũng khiến nhân viên mất việc làm.

Việc làm được tạo ra và mất đi liên tục là một đặc điểm của nền kinh tế hiện đại, khiến cho chúng ta không thể tránh khỏi việc thất nghiệp diễn ra một cách tự nhiên. Trong lượng thất nghiệp diễn ra tự nhiên này, có hai loại thất nghiệp — *thất nghiệp do chờ tìm việc* và *thất nghiệp cơ cấu*.

Thất nghiệp do chờ tìm việc

Khi một người lao động bị mất việc một cách 'không tự nguyện', do không còn tồn tại loại công việc đó nữa, người đó thường không chấp nhận lời mời làm việc đầu tiên. Ví dụ, một lập trình viên có kỹ năng bị sa thải vì dòng sản phẩm của doanh nghiệp phần mềm của cô không thành công, đọc thấy một mẫu quảng cáo tìm người cho công việc văn thư trực tuyến. Cô ấy có thể nộp hồ sơ và được mời làm việc, nhưng rõ ràng việc nhận làm công việc này là ngớ ngẩn! Thay vào đó, cô ấy nên dành thời gian tìm một công việc tận dụng được kỹ năng của cô và trả lương xứng đáng.

Ngoài ra, các cá nhân liên tục nghỉ việc tự nguyện, thường vì những lý do cá nhân — gia đình chuyển nhà, không hài lòng và tìm công việc có triển vọng tốt hơn ở nơi khác.

Các nhà kinh tế học nói rằng những người lao động dành thời gian tìm kiếm việc làm là đang tham gia quá trình **tìm việc (job search)**. Nếu tất cả người lao động và tất cả công việc đều giống nhau thì sẽ không cần tìm việc; nếu thông tin về việc làm và người lao động là hoàn hảo thì tìm việc sẽ rất nhanh chóng. Tuy nhiên, trong thực tế, một người lao động bị mất việc, hoặc một người lao động trẻ đang tìm công việc đầu tiên, phải mất ít nhất vài tuần tìm việc.

Thất nghiệp do chờ tìm việc (frictional unemployment) là thất nghiệp do người lao động dành thời gian tìm việc. Chúng ta không tránh khỏi một lượng thất nghiệp do chờ tìm việc

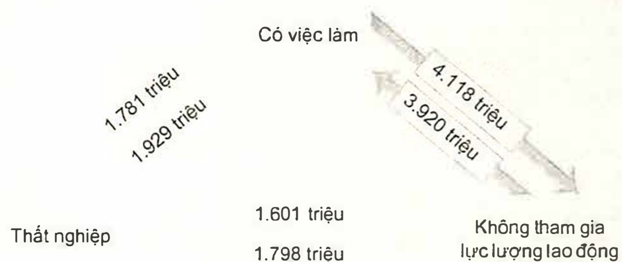
vì quá trình thay đổi kinh tế liên tục. Vì vậy, ngay cả trong năm 2007, một năm có thất nghiệp thấp, cũng có 62 triệu công việc mất đi, trong đó người lao động nghỉ việc hoặc bị sa thải. Tổng số việc làm tăng lên do số lượng việc làm bị mất đi này nhanh chóng được bù đắp bởi 63 triệu công việc. Chắc chắn rằng có một số người lao động đã nghỉ việc hoặc mất việc, cũng như một số người lao động mới gia nhập lực lượng lao động, phải thất nghiệp trong một khoảng thời gian.

Hình 14-7 thể hiện các dòng lao động trung bình hàng tháng ở 3 trạng thái: có việc làm, thất nghiệp và không tham gia lực lượng lao động trong năm 2007, một năm có thất nghiệp tương đối thấp. Hình này thể hiện có bao nhiêu sự xáo trộn đã diễn ra liên tục trong thị trường lao động. Một hệ quả không thể tránh khỏi của sự xáo trộn là: một lượng người lao động đáng kể chưa tìm được công việc tiếp theo - nghĩa là thất nghiệp do chờ tìm việc.

HÌNH 14-7 Các dòng chu chuyển của thị trường lao động trong một tháng trung bình năm 2007

Ngay cả trong năm 2007, một năm có thất nghiệp thấp, mỗi tháng vẫn có một lượng lớn người lao động tham gia và rời bỏ cả nhóm có việc làm và nhóm thất nghiệp. Trung bình mỗi tháng trong năm 2007 có 1,781 triệu người thất nghiệp có việc làm và 1,929 triệu người có việc làm trở nên thất nghiệp.

Nguồn: Cục Thống kê Lao động.



Một lượng nhỏ những người thất nghiệp do chờ tìm việc nhìn chung tương đối vô hại, và thậm chí có thể là một điều tốt. Nền kinh tế hiệu quả hơn nếu người lao động dành thời gian tìm công việc phù hợp với kỹ năng của họ, và những người lao động thất nghiệp trong một thời gian ngắn trong khi tìm công việc phù hợp không gặp nhiều khó khăn. Trong thực tế, khi có tỷ lệ thất nghiệp thấp, thời gian thất nghiệp có xu hướng khá ngắn, thể hiện rằng phần lớn thất nghiệp là do chờ tìm việc.

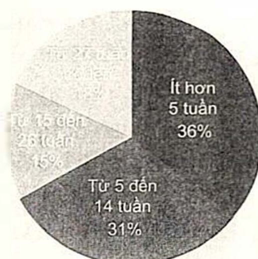
Hình 14-8 thể hiện các nhóm thất nghiệp trong năm 2007, khi tỷ lệ thất nghiệp chỉ có 4,6%. 36% số người thất nghiệp không có việc làm ít hơn 5 tuần, và chỉ 33% số người đã bị thất nghiệp hơn 15 tuần. Chỉ có khoảng một phần sáu số người thất nghiệp được xem là "thất nghiệp dài hạn" – khi họ không có việc làm từ 27 tuần trở lên.

Tuy nhiên, trong những thời kỳ thất nghiệp cao, người lao động có xu hướng bị thất nghiệp trong thời gian dài hơn, cho thấy rằng tỷ lệ người thất nghiệp do chờ tìm việc thấp hơn. Trong tổng số người thất nghiệp, tỷ lệ không có việc làm trong hơn sáu tháng, từ năm 2007 đến giữa năm 2014, đã tăng lên đến 45% sau cuộc Đại suy thoái, và vẫn là mức cao nhất trong lịch sử, ngay cả khi cuộc suy thoái đã chính thức kết thúc 5 năm.

HÌNH 14-8 Phân bổ người thất nghiệp theo thời gian thất nghiệp, năm 2007

Trong những năm có tỷ lệ thất nghiệp thấp, hầu hết người lao động thất nghiệp chỉ... thất nghiệp trong một thời gian ngắn. Ví dụ, 2007 là một năm có tỷ lệ thất nghiệp thấp, 36% người thất nghiệp không có việc làm ít hơn 5 tuần và 67% thất nghiệp ít hơn 15 tuần. Thời gian thất nghiệp ngắn của hầu hết người lao động cho thấy rằng phần lớn thất nghiệp năm 2007 là thất nghiệp do chờ tìm việc.

Nguồn: Cục Thống kê Lao động



Thất nghiệp cơ cấu

Thất nghiệp do chờ tìm việc tồn tại ngay cả khi số người tìm việc tương đương với số công việc đang được tuyển dụng - nghĩa là sự tồn tại của thất nghiệp do chờ

tìm việc không có nghĩa là dư thừa lao động. Tuy nhiên, đôi khi có lượng người tìm việc *thặng dư liên tục* trong một thị trường lao động cụ thể, ngay cả khi nền kinh tế đang ở đỉnh của chu kỳ kinh doanh. Có thể có nhiều người lao động có một kỹ năng cụ thể hơn số công việc cần sử dụng kỹ năng đó, hoặc có thể có nhiều người lao động trong một khu vực địa lý cụ thể hơn số công việc có sẵn trong khu vực đó. **Thất nghiệp cơ cấu (structural unemployment)** là thất nghiệp khi có nhiều người tìm việc trong một thị trường lao động cụ thể hơn so với số việc làm có sẵn theo mức lương hiện tại.

Những người lao động dành thời gian tìm kiếm việc làm là đang tham gia quá trình tìm việc.

Thất nghiệp do chờ tìm việc là thất nghiệp do người lao động dành thời gian tìm việc.

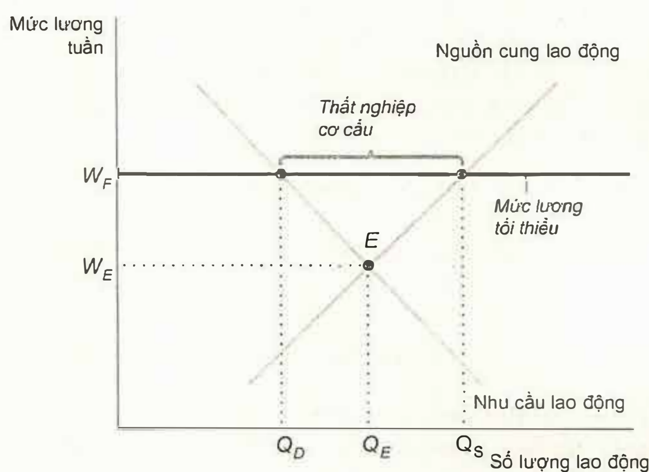
Thất nghiệp cơ cấu: xảy ra tại một thị trường lao động cụ thể, với mức lương hiện tại, đang có nhiều người tìm việc hơn, ngay cả khi nền kinh tế đang ở đỉnh của chu kỳ kinh doanh.

Mô hình cung cầu cho chúng ta biết giá của một hàng hóa, dịch vụ hoặc yếu tố sản xuất có xu hướng di chuyển về mức cân bằng phù hợp với lượng cung và lượng cầu. Nói chung, điều này cũng đúng đối với thị trường lao động.

Hình 14-9 thể hiện một thị trường lao động điển hình. Đường cầu lao động thể hiện rằng khi giá lao động tăng, nghĩa là tiền lương tăng, người sử dụng lao động (nhà tuyển dụng) sẽ cần ít người lao động hơn. Đường cung lao động thể hiện rằng khi giá lao động tăng, nhiều người lao động sẵn sàng làm việc theo mức lương hiện hành. Hai lực lượng này xảy ra đồng thời dẫn đến một mức lương cân bằng cho một nhóm lao động bất kỳ tại một địa điểm cụ thể. Mức lương cân bằng được thể hiện tại điểm W_E.

HÌNH 14-9 Ảnh hưởng của mức lương tối thiểu lên thị trường lao động

Khi chính phủ đặt ra mức lương tối thiểu W_F cao hơn mức lương cân bằng trong thị trường là W_E, thì số lượng lao động muốn làm việc với mức lương tối thiểu đó là Q_S sẽ lớn hơn lượng cầu lao động ở mức lương đó, là Q_D. Thặng dư lao động này là thất nghiệp cơ cấu.



Ngay cả ở mức lương cân bằng W_E vẫn sẽ có thất nghiệp do chờ tìm việc; vì luôn có một số người lao động tham gia tìm việc ngay cả khi số lượng công việc có sẵn bằng với số lượng người lao động đang tìm việc. Nhưng sẽ không có thất nghiệp cơ cấu trong thị trường lao động này. Thất nghiệp cơ cấu xảy ra khi vì một lý do nào đó, mức lương liên tục cao hơn W_E. Có một số yếu tố có thể khiến mức lương cao hơn W_E, quan trọng nhất là mức lương tối thiểu, công đoàn lao động, mức lương hiệu quả, các tác động phụ của chính sách của chính phủ và sự không phù hợp giữa nhân viên và người sử dụng lao động.

Mức lương tối thiểu. Mức lương tối thiểu là một mức sàn về giá lao động, do chính phủ quy định. Tại Mỹ, mức lương tối thiểu vào đầu năm 2014 là 7,25 USD một giờ. Một số chính quyền tiểu bang và địa phương cũng xác định mức lương tối thiểu trong phạm vi quyền hạn của họ, thường là

với mục đích thiết lập mức lương cao hơn mức lương của liên bang. Ví dụ thành phố Seattle đã quy định mức lương tối thiểu là 15 USD một giờ.

Đối với nhiều người lao động Mỹ, mức lương tối thiểu không có ảnh hưởng gì; vì mức lương cân bằng thị trường của những người lao động này cao hơn mức giá sàn của quốc gia. Nhưng đối với những người lao động ít kinh nghiệm hơn, mức lương tối thiểu có thể là bắt buộc - nó ảnh hưởng đến tiền lương mà những lao động này thực sự nhận được và có thể dẫn đến thất nghiệp cơ cấu ở các thị trường lao động cụ thể. Các nước giàu khác có mức lương tối thiểu cao hơn; ví dụ trong năm 2014, mức lương tối thiểu của Pháp là 9,40 euro một giờ, tương đương khoảng 12,4 USD. Ở những nước này, số người lao động phụ thuộc vào mức lương tối thiểu nhiều hơn.

Hình 14-9 thể hiện ảnh hưởng của mức lương tối thiểu theo quy định. Trong thị trường này, có một mức giá sàn pháp lý về tiền lương W_F cao hơn mức lương cân bằng W_E. Điều này dẫn đến tình trạng thặng dư liên tục trong thị trường lao động: lượng cung lao động Q_S lớn hơn lượng cầu Q_D. Nói cách khác, với mức lương tối thiểu, số người muốn tìm việc nhiều hơn số người có thể tìm được việc làm, dẫn đến thất nghiệp cơ cấu.

Giả sử rằng lương tối thiểu — nghĩa là mức lương tối thiểu theo quy định — thường dẫn đến thất nghiệp cơ cấu, bạn có thể thắc mắc tại sao chính phủ đặt ra mức lương này. Lý do chính là để giúp đảm bảo rằng người lao động có đủ thu nhập để ít nhất là đủ khả năng chi trả cho một cuộc sống thoải mái tối thiểu. Tuy nhiên, điều này có thể đi kèm với chi phí, vì nó có thể loại bỏ cơ hội làm việc của một số người lao động sẵn sàng làm việc với mức lương thấp hơn. Như minh họa trong Hình 14-9, không chỉ có nhiều người bán lao động hơn người mua, mà còn có ít người làm việc ở mức lương tối thiểu (Q_D) hơn là khi không có quy định mức lương tối thiểu (Q_E).

Mặc dù các nhà kinh tế học đồng ý rộng rãi rằng một mức lương tối thiểu cao có tác động làm giảm số việc làm như được thể hiện trong Hình 14-9, vẫn có câu hỏi rằng đây có phải là mô tả chính xác về việc mức lương tối thiểu của Mỹ thực sự hoạt động như thế nào hay không. Mức lương tối thiểu tại Mỹ khá thấp so với mức lương ở các nước giàu khác. Trong ba thập niên, từ thập niên 1970 đến giữa những năm 2000, mức lương tối thiểu của Mỹ quá thấp, đến nỗi nó không mang tính bắt buộc đối với đại đa số người lao động.

Ngoài ra, một số nhà nghiên cứu đã đưa ra bằng chứng thể hiện rằng việc gia tăng mức lương tối thiểu thực sự dẫn đến số việc làm nhiều hơn, như trường hợp ở một thời điểm của Mỹ, khi mức lương tối thiểu thấp hơn mức lương trung bình. Họ lập luận rằng các doanh nghiệp tuyển dụng lao động có tay nghề thấp đôi khi hạn chế tuyển dụng để giữ mức lương thấp, và kết quả là mức lương tối thiểu đôi khi có thể tăng lên mà số việc làm không mất đi. Tuy nhiên, hầu hết các nhà kinh tế học đều đồng ý rằng một mức lương tối thiểu đủ cao sẽ dẫn đến thất nghiệp cơ cấu.

Công đoàn. Hành động của các công đoàn có thể có tác động tương tự như tiền lương tối thiểu, tức là dẫn đến thất nghiệp cơ cấu. Bằng cách thương lượng chung cho tất cả người lao động của một doanh nghiệp, các công đoàn thường có thể giành được mức lương cao từ nhà tuyển dụng hơn là khi người lao động thương lượng riêng. Quá trình này, được gọi là *thương lượng tập thể (collective bargaining)*, nhằm mục đích chuyển cán cân của quyền thương lượng về phía người lao động nhiều hơn và giảm quyền thương lượng của nhà tuyển dụng. Các công đoàn thực hiện quyền thương lượng bằng cách đe dọa các doanh nghiệp rằng sẽ có các cuộc đình công lao động, nghĩa là các đợt từ chối làm việc tập thể. Lời đe dọa đình công có thể gây ra những hậu quả nghiêm trọng cho các doanh nghiệp. Trong những trường hợp như vậy, người lao động hành động tập thể có thể thực hiện nhiều quyền lực hơn khi hành động riêng lẻ.

Các bên sử dụng lao động đã phản công chống lại sức mạnh thương lượng của các công đoàn bằng cách đe dọa và thực thi các đợt cấm cửa (lockout) - những thời kỳ mà công nhân của công đoàn bị cấm cửa và thất nghiệp - trong khi doanh nghiệp thuê người lao động thay thế.

Khi người lao động có nhiều quyền thương lượng, họ có xu hướng yêu cầu và nhận được mức lương cao hơn. Công đoàn cũng thương lượng về phúc lợi, chẳng hạn như y tế và lương hưu,

những gì có thể xem như một khoản tiền lương bổ sung. Thật vậy, các nhà kinh tế học nghiên cứu ảnh hưởng của công đoàn lên tiền lương nhận thấy rằng: người lao động thuộc công đoàn nhận được tiền lương cao hơn và nhiều phúc lợi hơn những người lao động không thuộc công đoàn có kỹ năng tương tự. Kết quả của những khoản tăng lương này có thể giống như kết quả của mức lương tối thiểu: công đoàn đẩy mức lương mà người lao động nhận được cao hơn mức lương cân bằng. Do đó, với mức lương được trả, có nhiều người sẵn sàng làm việc hơn là số việc làm có sẵn. Giống như mức lương tối thiểu theo quy định, điều này cũng dẫn đến thất nghiệp cơ cấu. Tuy nhiên, ở Mỹ, do mức độ liên kết công đoàn thấp, lượng thất nghiệp được tạo ra bởi các yêu cầu của công đoàn có thể chỉ là rất nhỏ.

Mức lương hiệu quả. Hành động của các doanh nghiệp cũng có thể góp phần vào thất nghiệp cơ cấu. Các doanh nghiệp có thể chọn trả **mức lương hiệu quả (efficiency wages)** — là mức lương mà người sử dụng lao động đặt ra cao hơn mức lương cân bằng, để tạo động lực giúp người lao động làm việc tốt hơn.

Mức lương hiệu quả: là mức lương mà người sử dụng lao động đặt ra cao hơn mức lương cân bằng, để tạo động lực giúp người lao động làm việc tốt hơn.

Người lao động có thể cảm thấy cần phải có những ưu đãi như vậy vì nhiều lý do. Ví dụ như các doanh nghiệp thường gặp khó khăn trong việc giám sát trực tiếp một nhân viên làm việc chăm chỉ như thế nào. Tuy nhiên, các doanh nghiệp có thể kích thích nỗ lực làm việc nhiều hơn bằng cách trả lương cao hơn thị trường: những nhân viên nhận mức lương cao hơn có nhiều khả năng làm việc chăm chỉ hơn để đảm bảo không bị sa thải, vốn sẽ khiến họ mất đi mức lương cao hơn.

Khi các doanh nghiệp chi trả mức lương hiệu quả sẽ dẫn đến kết quả là một nhóm người lao động muốn làm việc nhưng không thể tìm được việc. Như vậy, việc các doanh nghiệp sử dụng mức lương hiệu quả sẽ dẫn đến thất nghiệp cơ cấu.

Tác dụng phụ của các chính sách của chính phủ. Ngoài ra, các chính sách của chính phủ được thiết kế để giúp những người đang mất việc cũng có thể có tác dụng phụ không mong muốn là dẫn đến thất nghiệp cơ cấu. Hầu hết các nước có kinh tế phát triển đều trợ cấp phúc lợi cho những người lao động bị sa thải, như một cách giúp đỡ đến khi họ tìm được việc làm mới. Tại Mỹ, phúc lợi này thường chỉ thay thế một phần nhỏ thu nhập của người lao động và hết hạn sau 26 tuần. (Trong một số trường hợp, phúc lợi này đã được mở rộng đến 99 tuần trong giai đoạn thất nghiệp cao năm 2009-2011). Ở các nước khác, đặc biệt là ở châu Âu, phúc lợi lớn hơn và kéo dài hơn. Hạn chế của mức phúc lợi lớn này là làm giảm động lực nhanh chóng tìm việc làm mới của người lao động. Trong thập niên 1980, người ta thường cho rằng trợ cấp thất nghiệp ở một số quốc gia châu Âu là một trong những nguyên nhân gây ra "bệnh xơ cứng châu Âu" (Eurosclerosis), nói về tỷ lệ thất nghiệp cao liên tục ảnh hưởng đến một số nền kinh tế châu Âu.

Sự không tương thích giữa người lao động và doanh nghiệp. Cần có thời gian để người lao động và doanh nghiệp (nhà tuyển dụng) thích ứng với những thay đổi trong nền kinh tế. Kết quả có thể là những gì người lao động có và những gì doanh nghiệp đang tìm kiếm không phù hợp với nhau. Việc không tương thích về kỹ năng là một hình thức không phù hợp; ví dụ sau đợt bùng nổ nhà ở năm 2009, số công nhân xây dựng muốn tìm việc nhiều hơn số việc làm sẵn có. Một hình thức khác là không tương thích về địa lý như ở Michigan, nơi có tình trạng dư thừa lao động kéo dài sau khi ngành xe hơi của địa phương này xuống dốc. Tình trạng này sẽ dẫn đến thất nghiệp cơ cấu, cho đến khi sự không tương thích này có thể được giải quyết thông qua việc tiền lương (của những lao động dư thừa đòi hỏi phải đào tạo lại hoặc tái định cư) giảm đi một mức đủ lớn.

Tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên.

Vì chúng ta không thể tránh khỏi một lượng thất nghiệp do chờ tìm việc; và vì nhiều nền kinh tế cũng phải chịu thất nghiệp cơ cấu, nên luôn tồn tại một lượng thất nghiệp bình thường, hoặc "tự nhiên". Thất nghiệp thực tế dao động quanh mức bình thường này. **Tỷ lệ thất nghiệp**

Tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên là tỷ lệ thất nghiệp phát sinh từ những tác động của thất nghiệp do chờ tìm việc cộng với thất nghiệp cơ cấu.

Thất nghiệp theo chu kỳ là phần thất nghiệp phát sinh do sự suy thoái của chu kỳ kinh doanh.

tự nhiên (natural rate of unemployment) là tỷ lệ thất nghiệp bình thường, và tỷ lệ thất nghiệp thực tế sẽ dao động xung quanh mức đó. Đó là tỷ lệ thất nghiệp phát sinh từ những tác động của *thất nghiệp do chờ tìm việc* cộng với *thất nghiệp cơ cấu*. **Thất nghiệp theo chu kỳ (cyclical unemployment)** là mức chênh lệch giữa tỷ lệ thất nghiệp thực tế và tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên. Như tên gọi đã thể hiện, thất nghiệp theo chu kỳ là phần thất nghiệp phát sinh do sự suy thoái của chu kỳ kinh doanh.

Chúng ta có thể tóm tắt mối quan hệ giữa các loại thất nghiệp như sau:

(14-3) Thất nghiệp tự nhiên = Thất nghiệp do chờ tìm việc + Thất nghiệp cơ cấu

(14-4) Thất nghiệp thực tế = Thất nghiệp tự nhiên + Thất nghiệp theo chu kỳ

Có lẽ vì tên gọi của nó, mọi người thường nghĩ rằng tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên là một hằng số không thay đổi theo thời gian và không bị ảnh hưởng bởi chính sách của chính phủ. Cả hai mệnh đề này đều không đúng. Chúng ta hãy dành thời gian để nhấn mạnh hai ghi nhận thực tế: tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên thay đổi theo thời gian, và có thể bị ảnh hưởng bởi các chính sách của chính phủ.

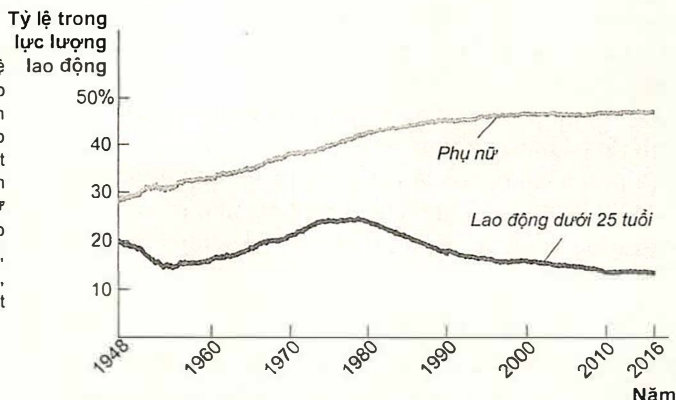
Những thay đổi của tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên

Các nhà kinh tế học khu vực tư nhân và các cơ quan chính phủ cần ước tính tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên để đưa ra dự báo và tiến hành phân tích chính sách. Hầu như tất cả các ước tính này đều thể hiện sự dao động của tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên tại Mỹ theo thời gian. Ví dụ Văn phòng Ngân sách Quốc hội, cơ quan độc lập thực hiện phân tích ngân sách và kinh tế cho Quốc hội, tin rằng tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên của Mỹ là 5,3% vào năm 1950, tăng lên 6,3% vào cuối thập niên 1970, nhưng đã giảm xuống còn 4,9% vào đầu năm 2016. Tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên của các nước châu Âu còn có những mức dao động lớn hơn.

Điều gì khiến tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên thay đổi? Các yếu tố quan trọng nhất là những thay đổi về đặc điểm của lực lượng lao động, thay đổi của các thể chế thị trường lao động và những thay đổi về chính sách của chính phủ. Chúng ta hãy xem xét nhanh từng yếu tố.

Thay đổi về đặc điểm của lực lượng lao động. Năm 2007, tỷ lệ thất nghiệp ở Mỹ là 4,6%. Tuy nhiên, lao động trẻ có tỷ lệ thất nghiệp cao hơn nhiều: 15,7% đối với thanh thiếu niên và 8,2% đối với người lao động trong độ tuổi từ 20 đến 24. Người lao động ở độ tuổi từ 25 đến 54 chỉ có tỷ lệ thất nghiệp 3,7%.

HÌNH 14-10 Sự thay đổi của lực lượng lao động Mỹ, 1948–2016



Vào thập niên 1970, tỷ lệ phụ nữ cũng như tỷ lệ người lao động dưới 25 tuổi trong lực lượng lao động tăng nhanh. Những thay đổi này phản ánh việc một lượng lớn phụ nữ tham gia vào lực lượng lao động lần đầu tiên, cùng với một thực tế là các trẻ em trong thời kỳ bùng nổ dân số đã đến tuổi lao động. Tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên có thể đã tăng lên vì nhiều người lao động tương đối thiếu kinh nghiệm. Ngày nay, lực lượng lao động có nhiều kinh nghiệm hơn, đó có thể là một nguyên nhân khiến tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên giảm kể từ thập niên 1970.

Nguồn: Cục Thống kê Lao động.

Nói chung, tỷ lệ thất nghiệp của người lao động có kinh nghiệm có xu hướng thấp hơn tỷ lệ thất nghiệp của người lao động thiếu kinh nghiệm. Vì người lao động có kinh nghiệm có khuynh hướng làm một công việc nhất định lâu hơn những người thiếu kinh nghiệm, nên tỷ lệ thất nghiệp do chờ tìm việc thấp hơn. Ngoài ra, vì người lao động lớn tuổi thường có nhiều khả năng là nguồn thu nhập chính trong gia đình hơn những người lao động trẻ tuổi, nên họ có động lực mạnh mẽ hơn trong việc tìm kiếm và giữ việc làm.

Một nguyên nhân của việc tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên tăng trong suốt thập niên 1970 là do mức tăng lớn của số lao động mới – khi số trẻ em của đợt bùng nổ dân số sau Thế chiến II gia nhập lực lượng lao động, cũng như tỷ lệ phụ nữ đã lập gia đình tăng lên. Như Hình 14-10 thể hiện, tỷ lệ lực lượng lao động dưới 25 tuổi và tỷ lệ phụ nữ trong lực lượng lao động tăng nhanh trong thập niên 1970. Tuy nhiên, đến cuối những năm 1990, tỷ lệ phụ nữ trong lực lượng lao động đã giảm xuống và tỷ lệ lao động dưới 25 tuổi giảm mạnh. Kết quả là tổng thể lực lượng lao động nói chung ngày nay có nhiều kinh nghiệm hơn so với những năm 1970, đây là một nguyên nhân có thể khiến tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên hiện nay thấp hơn so với những năm 1970.

Những thay đổi trong thể chế thị trường lao động. Như đã nêu trước đây, việc các công đoàn thương lượng tiền lương cao hơn mức lương cân bằng có thể là nguyên nhân của thất nghiệp cơ cấu. Một số nhà kinh tế học tin rằng tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên cao ở châu Âu một phần là do các công đoàn mạnh. Tại Mỹ, số lượng thành viên công đoàn giảm mạnh sau năm 1980 có thể là một lý do khiến tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên giảm trong giai đoạn 1970-1990.

Những thay đổi về thể chế khác cũng có thể có tác động nhất định. Ví dụ một số nhà kinh tế học về lao động tin rằng các tổ chức tuyển dụng tạm thời, vốn tăng nhanh trong những năm gần đây, đã giúp giảm thất nghiệp do chờ tìm việc bằng cách giúp kết hợp người lao động phù hợp với việc làm.

Cùng với sự xuất hiện của các thể chế thị trường lao động, sự thay đổi về công nghệ cũng có thể ảnh hưởng đến tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên. Thay đổi công nghệ có xu hướng gia tăng nhu cầu người lao động có kỹ năng, những người quen thuộc với công nghệ có liên quan và giảm nhu cầu về lao động không có kỹ năng. Lý thuyết kinh tế dự đoán rằng, với những tiến bộ trong công nghệ thì tiền lương của người lao động có kỹ năng sẽ tăng, và tiền lương của lao động không có kỹ năng sẽ giảm. Nhưng nếu tiền lương của người lao động không có kỹ năng không thể giảm – ví dụ như do mức lương tối thiểu theo quy định – thì điều này sẽ làm tăng tỷ lệ thất nghiệp cơ cấu, và do đó tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên cao hơn. Đây sẽ là những kết quả diễn ra khi có thay đổi nhanh về công nghệ.

Những thay đổi trong chính sách của Chính phủ. Mức lương tối thiểu cao có thể gây ra thất nghiệp cơ cấu. Trợ cấp thất nghiệp cao có thể làm tăng cả thất nghiệp cơ cấu và thất nghiệp do chờ tìm việc. Vì vậy, các chính sách của chính phủ nhằm giúp đỡ người lao động có thể có những tác dụng phụ không mong muốn, khi làm tăng tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên.

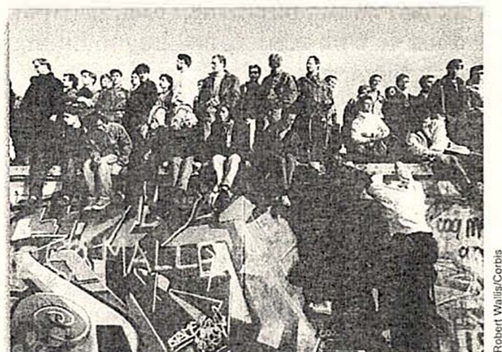
Tuy nhiên, một số chính sách của chính phủ có thể làm giảm tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên. Hai ví dụ trong số đó là đào tạo nghề và trợ cấp việc làm. Các chương trình đào tạo nghề được xem là trang bị cho người lao động thất nghiệp những kỹ năng giúp mở rộng phạm vi công việc mà họ có thể làm. Trợ cấp việc làm là các khoản thanh toán cho người lao động hoặc người sử dụng lao động, để tạo động lực tài chính giúp họ chấp nhận hoặc tạo việc làm.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Thất nghiệp cơ cấu tại Đông Đức

Vào một trong những sự kiện kịch tính nhất trong lịch sử thế giới, một cuộc nổi dậy tự phát rộng khắp vào năm 1989 đã lật đổ chế độ xã hội chủ nghĩa ở Đông Đức. Công dân Đức nhanh chóng phá kéo sập bức tường ngăn chia Berlin, và trong một thời gian ngắn, Đông Đức và Tây Đức hợp nhất thành một quốc gia dân chủ.



Robert Wallis/Corbis

Sau khi thống nhất vào năm 1989, Đông Đức đã chịu tình trạng 'thất nghiệp cơ cấu' nghiêm trọng kéo dài đến ngày nay

Rắc rối bắt đầu từ đó.

Sau khi thống nhất, số việc làm ở Đông Đức giảm và tỷ lệ thất nghiệp tăng vọt. Tỷ lệ thất nghiệp sau đó đã giảm dần, nhưng vẫn cao hơn nhiều so với tỷ lệ thất nghiệp ở phần còn lại của nước Đức thống nhất. Vào cuối năm 2014, tỷ lệ thất nghiệp ở những vùng trước đây là Đông Đức lên tới trên 9%, so với 5,6% ở Tây Đức cũ. Các nước XHCN Đông Âu trước kia đã tốt hơn nhiều. Ví dụ như Cộng hòa Séc, trước kia thường được xem là cùng với Đông Đức có nền kinh tế tương đối thành công, nay chỉ có tỷ lệ thất nghiệp 5,7% vào tháng 10/2014. Vậy điều gì đã xảy ra ở Đông Đức?

Câu trả lời là Đông Đức phải chịu thất nghiệp cơ cấu nghiêm trọng mà không do lỗi của ai. Khi Đức thống nhất, rõ ràng là người lao động ở Đông Đức làm việc kém hiệu quả hơn nhiều so với người lao động ở Tây Đức. Tuy nhiên, ban đầu các công đoàn yêu cầu phải được nhận mức lương như lao động ở Tây Đức, và yêu cầu đó được chấp nhận. Những mức lương này bị giảm xuống chậm vì người lao động ở Đông Đức phản đối việc họ bị xem là kém hơn so với người lao động ở Tây Đức. Trong khi đó, năng suất ở Đông Đức cũ vẫn thấp hơn nhiều so với năng suất của Tây Đức, một phần là do hàng thập kỷ đầu tư sai lầm trước kia. Kết quả là có sự chênh lệch lớn liên tục giữa lượng cầu lao động và số người tìm việc, gây nên tình trạng thất nghiệp cơ cấu cao kéo dài ở Đông Đức cũ.

- **Thất nghiệp do chờ tìm việc** diễn ra vì người lao động đang trong thời gian và quá trình tìm việc. Đây là điều không thể tránh khỏi.
- Nhiều yếu tố - lương tối thiểu, công đoàn, **mức lương hiệu quả**, tác dụng phụ của các chính sách của chính phủ như trợ cấp thất nghiệp, và sự bất đồng giữa người lao động và người sử dụng lao động - dẫn đến **thất nghiệp cơ cấu**.
- Lấy tỷ lệ thất nghiệp do chờ tìm việc cộng với tỷ lệ thất nghiệp cơ cấu, chúng ta có **tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên**. Ngược lại, **tỷ lệ thất nghiệp theo chu kỳ** thay đổi theo chu kỳ kinh doanh. Tỷ lệ thất nghiệp thực tế bằng tổng của tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên và thất nghiệp theo chu kỳ.
- Tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên có thể thay đổi theo thời gian, do những thay đổi về đặc điểm và thể chế của lực lượng lao động. Các chính sách của chính phủ được thiết kế để giúp người lao động được xem là một nguyên nhân khiến tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên cao ở châu Âu.

KIỂM TRA KIẾN THỨC 14-2

1. Giải thích các nhận định sau.
   a. Thất nghiệp do chờ tìm việc cao hơn khi công nghệ tiến bộ nhanh.
   b. Thất nghiệp cơ cấu cao hơn khi công nghệ tiến bộ nhanh.
   c. Thất nghiệp do chờ tìm việc chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng thất nghiệp, khi tỷ lệ thất nghiệp thấp.
2. Tại sao thương lượng tập thể lại có tác dụng chung đối với tỷ lệ thất nghiệp tương tự như mức lương tối thiểu? Minh họa câu trả lời của bạn bằng đồ thị.
3. Giả sử ở đỉnh của chu kỳ kinh doanh, Mỹ tăng đáng kể trợ cấp cho người lao động thất nghiệp. Hãy giải thích điều gì sẽ xảy ra với tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên.

Đáp án ở cuối sách.

Lạm phát và Giảm phát

Như chúng ta đã thấy, các quan chức điều hành chính sách tiền tệ luôn được chia thành hai nhóm bất đồng ý kiến: *bồ câu* và *diều hâu* - những người muốn ưu tiên tỷ lệ thất nghiệp thấp và những người muốn ưu tiên lạm phát thấp. Chúng ta dễ dàng thấy được tại sao tỷ lệ thất nghiệp cao là một vấn đề. Nhưng tại sao phải lo lắng về lạm phát? Câu trả lời là lạm phát có thể tạo ra chi phí cho nền kinh tế - nhưng không theo cách mà hầu hết mọi người nghĩ.



Lạm phát có thể làm ảnh hưởng đến động lực mua sắm cái gì và mua lúc nào của khách hàng.

Mức giá không quan trọng...

Than phiền phổ biến nhất về lạm phát, hay sự gia tăng mức giá, là nó khiến cho tất cả mọi người nghèo hơn – trên hết, với một số tiền nhất định, chúng ta mua được ít hơn. Nhưng lạm phát không làm cho mọi người nghèo hơn. Để hiểu lý do, chúng ta hãy tưởng tượng xem điều gì sẽ xảy ra nếu nước Mỹ đã thực hiện hành động mà một số quốc gia khác đôi khi thực hiện – đó là thay thế đồng USD bằng một loại tiền tệ mới.

Một ví dụ về việc chuyển đổi tiền tệ đã diễn ra năm 2002, khi Pháp, cũng như một số quốc gia châu Âu khác, thay thế đồng tiền quốc gia là đồng franc để lấy đồng euro. Mọi người nộp tiền xu và tiền giấy đồng franc, và đổi được tiền xu và tiền giấy euro, với tỷ lệ chính xác là mỗi euro đổi được 6,55957 franc. Đồng thời, tất cả các hợp đồng đều được tính lại bằng euro với cùng tỷ giá hối đoái. Ví dụ nếu một công dân Pháp có một khoản nợ thế chấp nhà 500.000 franc, thì khoản nợ này trở thành 500.000/6,55957 = 76.224,51 euro. Nếu hợp đồng lao động quy định rằng người lao động được trả 100 franc mỗi giờ, thì nó trở thành một hợp đồng có mức lương là 100/6,55957 = 15,2449 euro mỗi giờ, v.v...

Bạn có thể tưởng tượng ra điều tương tự, chúng ta thay thế đồng USD bằng một đồng "USD mới" với tỷ giá giả định là 7 ăn 1. Nếu bạn nợ tiền mua nhà 140.000 USD, thì khoản nợ sẽ trở thành 20.000 USD mới. Nếu bạn có mức lương 14 USD một giờ, nó sẽ trở thành 2 USD mới / giờ v.v... Việc này sẽ đưa mức giá của Mỹ quay lại mức giá của giai đoạn năm 1962, khi John F. Kennedy còn là tổng thống.

Vậy mọi người có giàu hơn vì giá chỉ còn 1/7 không? Tất nhiên là không. Giá sẽ thấp hơn, nhưng mức lương và thu nhập nói chung cũng vậy. Nếu bạn cắt giảm tiền lương của một người lao động xuống còn một phần bảy giá trị trước đó, nhưng đồng thời cũng cắt giảm tất cả các mức giá khác xuống còn một phần bảy mức giá trước đó, thì **tiền lương thực tế (real wage)** của người lao động — bằng tiền lương chia cho mức giá — không thay đổi. Trong thực tế, việc đưa mức giá trở lại mức giá trong thời kỳ tại vị của tổng thống Kennedy sẽ không có tác động gì lên sức mua tổng thể vì làm như vậy chỉ khiến thu nhập giảm đi một mức bằng đúng với mức giá giảm.

Ngược lại, đợt tăng giá thực sự diễn ra vào đầu thập niên 1960 đã không làm nước Mỹ nghèo hơn vì nó cũng khiến thu nhập tăng thêm cùng một mức: **thu nhập thực tế (real income)** – bằng thu nhập chia cho mức giá - không bị ảnh hưởng bởi sự tăng giá tổng thể.

Điểm mấu chốt của câu chuyện này là mức giá không quan trọng: nước Mỹ sẽ không giàu hơn hiện nay nếu mức giá tổng thể vẫn thấp như năm 1961; ngược lại, sự tăng giá trong 50 năm qua cũng không làm cho chúng ta nghèo hơn.

Tiền lương thực tế bằng tiền lương chia cho mức giá.

Thu nhập thực tế bằng thu nhập chia cho mức giá.

... nhưng tỷ lệ thay đổi giá lại có ảnh hưởng

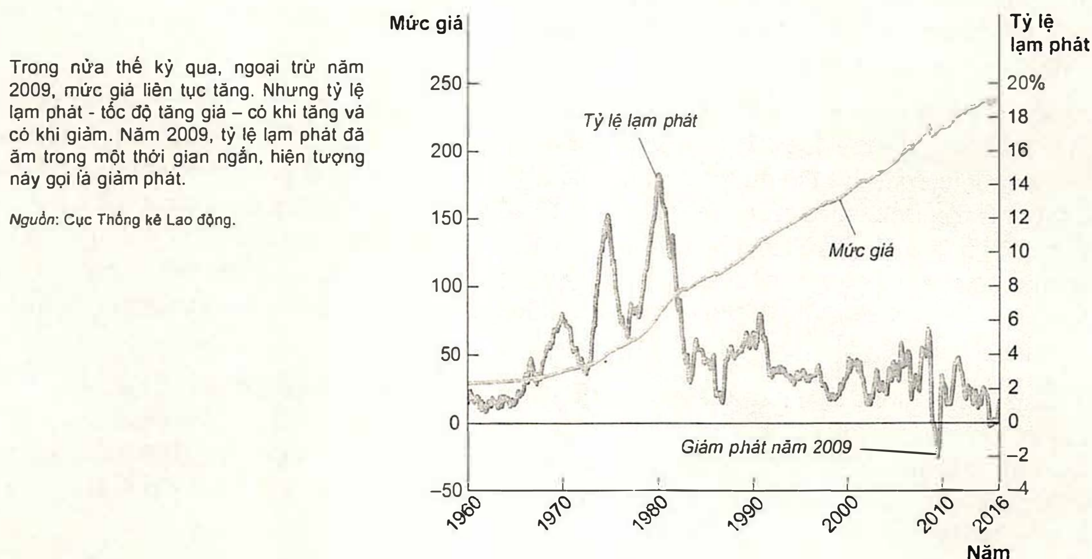
Kết luận rằng mức giá không quan trọng có vẻ hàm ý rằng tỷ lệ lạm phát cũng không quan trọng. Nhưng điều đó không đúng.

Để hiểu lý do tại sao, điều quan trọng là phải phân biệt giữa *mức giá* và *tỷ lệ lạm phát*: tỷ lệ tăng của mức giá tổng thể mỗi năm. Chúng ta hãy nhớ lại rằng tỷ lệ lạm phát được xác định như sau:

$$\text{Tỷ lệ lạm phát} = \frac{(\text{Chỉ số giá trong năm 2 - Chỉ số giá trong năm 1})}{\text{Chỉ số giá trong năm 1}} \times 100$$

Hình 14-11 thể hiện rõ sự khác biệt giữa mức giá và tỷ lệ lạm phát ở Mỹ trong nửa thế kỷ qua, với mức giá được đo theo trục tung bên trái và tỷ lệ lạm phát được đo theo trục tung bên phải. Trong những năm 2000, mức giá tổng thể ở Mỹ cao hơn nhiều so với năm 1960 - nhưng như đã trình bày, điều đó không quan trọng. Tuy nhiên, tỷ lệ lạm phát trong những năm 2000 thấp hơn nhiều so với những năm 1970. Điều đó hầu như chắc chắn khiến cho nền kinh tế giàu có hơn, so với khi lạm phát cao kéo dài.

HÌNH 14-11 Mức giá so với Tỷ lệ lạm phát của Mỹ, 1960–2016



Trong nửa thế kỷ qua, ngoại trừ năm 2009, mức giá liên tục tăng. Nhưng tỷ lệ lạm phát - tốc độ tăng giá – có khi tăng và có khi giảm. Năm 2009, tỷ lệ lạm phát đã âm trong một thời gian ngắn, hiện tượng này gọi là giảm phát.

Nguồn: Cục Thống kê Lao động.

Các nhà kinh tế học tin rằng tỷ lệ lạm phát cao gây ra chi phí kinh tế đáng kể. Các chi phí quan trọng nhất trong số này là chi phí hao mòn, *chi phí đổi giá* và *chi phí đơn vị tính*. Chúng ta sẽ lần lượt thảo luận từng loại chi phí.

Chi phí hao mòn (shoe-leather costs). Mọi người giữ tiền — tiền mặt trong ví và tiền gửi ngân hàng có thể viết séc - để thuận tiện giao dịch. Tuy nhiên, tỷ lệ lạm phát cao không khuyến khích mọi người giữ tiền vì sức mua của tiền mặt trong ví và tiền gửi trong tài khoản ngân hàng đều bị mất giá khi mức giá tổng thể tăng. Điều này khiến mọi người tìm cách giảm số tiền nắm giữ, điều này thường làm phát sinh chi phí kinh tế đáng kể.

Phần *Kinh tế học trong đời sống* sau đây mô tả người Israel mất nhiều thời gian ở ngân hàng như thế nào trong giai đoạn lạm phát cao đã ảnh hưởng Israel vào năm 1984 –1985. Trong đợt lạm phát nổi tiếng nhất trong quá khứ, đợt *siêu lạm phát* của Đức năm 1921–1923, các doanh nghiệp đã thuê người mang tiền đến ngân hàng nhiều lần trong ngày để chuyển đổi thành một thứ khác có thể giữ giá trị, chẳng hạn như một ngoại tệ ổn định. Trong mỗi trường hợp, với nỗ lực tránh việc

tiền bị mất sức mua, mọi người đã sử dụng hết các nguồn tài nguyên quý giá, chẳng hạn như thời gian của người dân Israel và sức lao động của người Đức, vốn có thể đã được sử dụng hiệu quả ở nơi khác. Trong thời kỳ siêu lạm phát của Đức, có quá nhiều giao dịch ngân hàng phát sinh khiến cho số lượng nhân viên tại các ngân hàng Đức tăng gần 4 lần - từ khoảng 100.000 người vào năm 1913 lên 375.000 nhân viên vào năm 1923.

Chi phí hao mòn là chi phí giao dịch tăng lên, gây ra bởi lạm phát.

Chi phí đổi giá là chi phí thực tế của việc thay đổi một mức giá đã niêm yết.

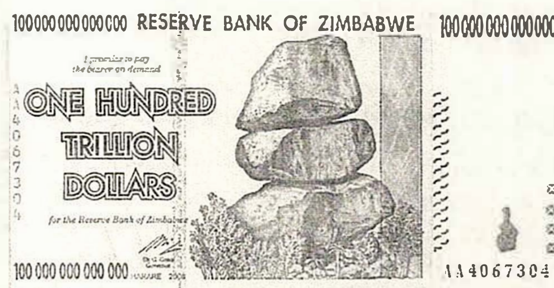
Chi phí đơn vị tính của lạm phát là các chi phí phát sinh từ việc lạm phát khiến cho tiền trở thành một đơn vị đo lường kém tin cậy hơn.

Gần đây, Brazil đã trải qua siêu lạm phát vào đầu thập niên 1990; trong suốt thời gian đó, ngành ngân hàng Brazil đã tăng trưởng mạnh đến mức chiếm 15% GDP, gấp hơn hai lần quy mô của khu vực tài chính Mỹ trong GDP. Việc mở rộng quy mô của ngành ngân hàng Brazil để ứng phó với những hậu quả của lạm phát thể hiện sự mất mát nguồn lực thực sự cho xã hội.

Chi phí giao dịch tăng lên gây ra bởi lạm phát được gọi là **chi phí hao mòn (shoe-leather costs)**, ám chỉ sự hao mòn gây ra bởi mọi người chạy vòng quanh khi cố gắng tránh giữ tiền. Chi phí hao mòn rất đáng kể trong nền kinh tế có lạm phát rất cao – ví dụ như lạm phát 100% hoặc cao hơn mỗi năm. Tuy nhiên, hầu hết các ước tính cho thấy rằng chi phí hao mòn của các mức lạm phát ở Mỹ khá nhỏ: trong thời bình, lạm phát tại Mỹ chưa bao giờ cao hơn 15%.

Chi phí đổi giá (Menu cost). Trong một nền kinh tế hiện đại, hầu hết những hàng hóa chúng ta mua đều có giá niêm yết. Đó là các mức giá được liệt kê dưới mỗi món hàng trên kệ siêu thị, giá được in ở mặt sau quyển sách và giá được liệt kê cho mỗi món ăn trên thực đơn của nhà hàng. Việc thay đổi giá niêm yết làm phát sinh chi phí thực, được gọi là **chi phí đổi giá (menu cost)**. Ví dụ, để thay đổi giá trong siêu thị cần cử nhân viên đi khắp siêu thị để thay đổi giá niêm yết cho từng mặt hàng. Tất nhiên, khi đối mặt với lạm phát, các doanh nghiệp buộc phải thay đổi giá thường xuyên hơn, so với khi giá cả ít nhiều ổn định. Điều này có nghĩa là làm phát sinh chi phí cao hơn cho tổng thể nền kinh tế.

Trong những thời kỳ lạm phát rất cao, chi phí đổi giá có thể rất lớn. Ví dụ, trong thời kỳ lạm phát của Brazil vào đầu những năm 1990, các nhân viên siêu thị dành một nửa thời gian để thay thế các bảng giá cũ bằng giá mới. Khi lạm phát cao, các cửa hàng có thể quyết định dừng niêm yết giá theo đồng nội tệ và sử dụng một đơn vị nhân tạo — trên thực tế là là đo lường giá cả tương đối với nhau - hoặc sử dụng một đồng tiền ổn định hơn, chẳng hạn như USD. Đây chính là những gì mà thị trường bất động sản Israel bắt đầu thực hiện vào giữa thập niên 1980: giá được niêm yết bằng USD, mặc dù thanh toán được thực hiện bằng đồng shekel của Israel. Và đây cũng là những gì đã xảy ra ở Zimbabwe vào tháng 5 năm 2008, khi ước tính chính thức về tỷ lệ lạm phát đạt 1.694.000%. Đến năm 2009, chính phủ đã đình chỉ đồng dollar Zimbabwe, cho phép Zimbabwe mua bán hàng hóa bằng ngoại tệ.



Khi tờ giấy bạc một trăm nghìn tỷ được đưa vào lưu thông như ở Zimbabwe, chi phí đổi giá lớn đáng kể.

Chi phí đổi giá cũng hiện diện trong các nền kinh tế có lạm phát thấp, nhưng không nghiêm trọng. Trong các nền kinh tế lạm phát thấp, thỉnh thoảng các doanh nghiệp có thể cập nhật giá, chứ không cần cập nhật hàng ngày hoặc thậm chí thường xuyên hơn, như trong trường hợp các nền kinh tế lạm phát cao hoặc siêu lạm phát. Ngoài ra, với sự phổ biến ngày càng tăng của mua sắm trực tuyến, chi phí đổi giá ngày càng trở nên ít quan trọng, vì giá có thể được thay đổi bằng phương pháp điện tử và rất ít người bán phải dán nhãn giá vào hàng hóa.

Chi phí đơn vị tính (unit-of-account costs). Trong thời Trung cổ, các hợp đồng thường được chỉ định "bằng hiện vật": ví dụ một người đi thuê có nghĩa vụ phải trả cho chủ đất một lượng gia súc nhất định mỗi năm. Điều này có thể hợp lý vào thời điểm đó, nhưng vào thời hiện đại thì sẽ rất bất tiện. Thay vào đó, chúng ta nêu các điều khoản hợp đồng theo hình thức tiền tệ: người thuê nợ một số tiền nhất định mỗi tháng, một doanh nghiệp phát hành trái phiếu hứa hẹn trả cho trái chủ giá trị bằng tiền của trái phiếu khi đến hạn v.v... Chúng ta cũng có khuynh hướng tính toán kinh tế bằng tiền: một gia đình lập kế hoạch ngân sách, hoặc một chủ doanh nghiệp nhỏ cố gắng tìm hiểu xem doanh nghiệp đang hoạt động như thế nào, ước tính số tiền thu vào và chi ra...

Vai trò của đồng dollar làm cơ sở cho các hợp đồng và phép tính được gọi là vai trò đơn vị tính *(unit-of-account)* của tiền. Cho đến nay, đó là một vai trò có thể bị lạm phát làm suy yếu, vì lạm phát làm cho sức mua của đồng tiền thay đổi theo thời gian - một đồng USD ở năm sau có giá trị thấp hơn một đồng USD của năm nay. Nhiều nhà kinh tế học cho rằng nó có tác động làm giảm chất lượng của các quyết định kinh tế: nền kinh tế nói chung sử dụng tài nguyên kém hiệu quả hơn do những biến động gây ra bởi những thay đổi của đơn vị tính là đồng dollar. **Chi phí đơn vị tính (unit-of-account costs)** của lạm phát là các chi phí phát sinh từ việc lạm phát khiến cho tiền trở thành một đơn vị đo lường kém tin cậy hơn.

Chi phí đơn vị tính có thể đặc biệt quan trọng trong hệ thống thuế vì lạm phát có thể làm sai lệch các thước đo thu nhập dùng để tính thuế. Hãy xem ví dụ sau đây: giả sử tỷ lệ lạm phát là 10%, thì mức giá tổng thể tăng 10% mỗi năm. Giả sử doanh nghiệp mua một tài sản với giá 100.000 USD, một năm sau đó bán lại với giá 110.000 USD. Về cơ bản, doanh nghiệp không tạo ra lợi nhuận gì trong giao dịch này: về mặt thực tế, doanh nghiệp không nhận được nhiều hơn số tiền đã trả. Nhưng theo luật thuế của Mỹ, doanh nghiệp đã tạo ra lợi nhuận 10.000 USD và sẽ phải trả thuế cho khoản lợi nhuận ảo đó.

Trong suốt thập niên 1970, khi Mỹ có lạm phát tương đối cao, những ảnh hưởng lệch lạc của lạm phát đối với hệ thống thuế là một vấn đề nghiêm trọng. Một số doanh nghiệp không được khuyến khích chi tiêu đầu tư sản xuất vì nhận thấy phải trả thuế cho các khoản lợi nhuận ảo. Trong khi đó, một số khoản đầu tư không hiệu quả trở nên hấp dẫn vì chúng dẫn đến thiệt hại ảo, giúp giảm tiền thuế. Khi lạm phát giảm trong thập niên 1980 - và thuế suất cũng giảm – các vấn đề này đã trở nên ít quan trọng hơn nhiều.

Người thắng kẻ bại do lạm phát

Như chúng ta đã biết, tỷ lệ lạm phát cao gây ra chi phí tổng thể cho nền kinh tế. Ngoài ra, lạm phát còn tạo ra người chiến thắng và kẻ thua cuộc! Lý do chính của việc lạm phát đôi khi giúp một số người và lại làm tổn thương những người khác là vì các giao dịch kinh tế thường liên quan đến các hợp đồng kéo dài trong một khoảng thời gian, ví dụ như các khoản vay, và các hợp đồng này thường được quy định bằng các đơn vị tính danh nghĩa - chẳng hạn, bằng USD.

Trong trường hợp của một khoản vay, người vay sẽ nhận được một số tiền nhất định ngay từ đầu, và hợp đồng vay xác định lãi suất cho khoản vay và thời hạn phải trả. **Lãi suất (interest rate)** là lợi tức mà người cho vay nhận được khi cho phép người vay sử dụng tiền tiết kiệm của họ trong một năm, được tính theo tỷ lệ phần trăm của số tiền vay.

Nhưng giá trị thực của đồng USD — nghĩa là giá trị về sức mua — phụ thuộc rất nhiều vào tỷ lệ lạm phát trong thời hạn của khoản vay. Các nhà kinh tế học tóm tắt ảnh hưởng của lạm phát đối với người vay và người cho vay bằng cách phân biệt giữa lãi suất *danh nghĩa* và lãi suất *thực*. **Lãi suất danh nghĩa (nominal interst rate)** là lãi suất tính theo tiền tệ danh nghĩa - ví dụ như lãi suất của một khoản vay của sinh viên. Lãi suất thực là lãi suất danh

Lãi suất của một khoản vay là lợi tức mà người cho vay nhận được khi cho phép người vay sử dụng tiền tiết kiệm của họ trong một năm, được tính theo tỷ lệ phần trăm của số tiền vay.

Lãi suất danh nghĩa là lãi suất tính theo tiền tệ danh nghĩa, ví dụ USD.

Lãi suất thực là lãi suất danh nghĩa trừ đi tỷ lệ lạm phát.

Giảm lạm phát là quá trình làm giảm tỷ lệ lạm phát xuống.

nghĩa trừ đi tỷ lệ lạm phát. Ví dụ nếu một khoản vay có lãi suất 8%, nhưng lạm phát 5%, thì lãi suất thực là 8% - 5% = 3%.

Khi người vay và người cho vay ký kết hợp đồng vay, hợp đồng thường được viết dưới dạng tiền tệ danh nghĩa - nghĩa là lãi suất trong hợp đồng là lãi suất danh nghĩa. (Trong các chương sau, khi chúng ta đề cập đến lãi suất thì đó là lãi suất danh nghĩa, trừ khi có ghi chú khác). Nhưng mỗi bên tham gia hợp đồng vay đều có kỳ vọng riêng về tỷ lệ lạm phát trong tương lai; và do đó có kỳ vọng riêng về lãi suất thực tế của khoản vay. Nếu tỷ lệ lạm phát thực tế *cao hơn* so với dự kiến, người vay sẽ có lợi từ thiệt hại của người cho vay: người vay sẽ trả nợ bằng khoản tiền có giá trị thực thấp hơn dự kiến. Ngược lại, nếu tỷ lệ lạm phát *thấp hơn* dự kiến, người cho vay sẽ có lợi từ thiệt hại của người vay: người vay phải trả nợ với khoản tiền có giá trị thực cao hơn dự kiến.

Trong xã hội Mỹ hiện đại, các khoản vay thế chấp nhà là nguồn lãi và lỗ từ lạm phát quan trọng nhất. Những người Mỹ ký hợp đồng vay thế chấp nhà vào đầu những năm 1970 nhanh chóng nhận thấy các khoản thanh toán thực của họ giảm đi do lạm phát cao hơn dự kiến: năm 1983, sức mua của đồng USD chỉ bằng 45% so với năm 1973. Những người đã vay thế chấp nhà vào đầu thập niên 1990 lại không may mắn như vậy, vì tỷ lệ lạm phát giảm xuống thấp hơn dự kiến trong những năm sau đó: năm 2003, sức mua của một đồng USD chỉ bằng 78% của năm 1993.

Vì lợi ích của một số người và thiệt hại của một số người khác do lạm phát cao hơn hoặc thấp hơn dự kiến, nên một vấn đề khác nảy sinh: tính bất định của tỷ lệ lạm phát trong tương lai không khuyến khích mọi người tham gia vào một hình thức hợp đồng dài hạn bất kỳ nào. Đây là một *chi phí bổ sung* của lạm phát cao, vì tỷ lệ lạm phát cao thường không thể dự báo trước. Ở những nước có tỷ lệ lạm phát cao và không chắc chắn, rất hiếm có các khoản vay dài hạn, điều này gây khó khăn trong nhiều trường hợp đầu tư dài hạn.

Điểm cần chú ý cuối cùng là *giảm phát* đột ngột – là tình trạng mức giá giảm bất ngờ - cũng khiến cho có người thắng kẻ bại. Trong giai đoạn giữa năm 1929 và 1933, khi nền kinh tế Mỹ rơi vào cuộc Đại khủng hoảng, chỉ số giá tiêu dùng giảm 35%. Điều này có nghĩa là các con nợ, bao gồm nhiều nông dân và chủ nhà, nhận thấy giá trị thực của các khoản nợ của họ tăng mạnh, dẫn đến phá sản rộng khắp và tạo ra một cuộc khủng hoảng ngân hàng, vì khách hàng không thể trả nợ cho ngân hàng. Và như bạn có thể thấy trong Hình 14-11, giảm phát lại xảy ra vào năm 2009, khi tỷ lệ lạm phát giảm xuống -2% tại đáy của một đợt suy thoái sâu. Giống như cuộc Đại khủng hoảng (nhưng ở mức độ thấp hơn nhiều), giảm phát bất ngờ năm 2009 đã tạo ra chi phí lớn đối với các con nợ.

Lạm phát rất dễ, nhưng giảm lạm phát lại rất khó

Không có nhiều bằng chứng thể hiện rằng tỷ lệ lạm phát tăng, ví dụ từ 2% lên 5%, sẽ gây thiệt hại lớn cho nền kinh tế. Tuy nhiên, các nhà hoạch định chính sách thường hành động quyết liệt để giảm lạm phát khi nó tăng lên mức cao hơn 2% hoặc 3%. Tại sao? Vì kinh nghiệm cho thấy việc **giảm lạm phát (disinflation)** rất khó khăn và tốn kém, khi tỷ lệ lạm phát cao đã được thiết lập trong nền kinh tế.

Hình 14-12 thể hiện những gì đã xảy ra trong hai giai đoạn giảm lạm phát chính tại Mỹ, vào giữa thập niên 1970 và đầu thập niên 1980. Trục hoành thể hiện tỷ lệ thất nghiệp. Trục tung thể hiện lạm phát "cốt lõi" so với năm trước (đây là một thước đo loại trừ giá thực phẩm và năng lượng biến động lớn, được xem là thước đo lạm phát cơ bản tốt hơn so với giá tiêu dùng tổng thể). Mỗi điểm đánh dấu thể hiện tỷ lệ lạm phát và tỷ lệ thất nghiệp trong một tháng. Trong mỗi giai đoạn, tình trạng thất nghiệp và lạm phát biến động theo một vòng quay theo chiều kim đồng hồ, trong đó tỷ lệ lạm phát cao bắt đầu giảm dần sau một khoảng thời gian thất nghiệp rất cao.

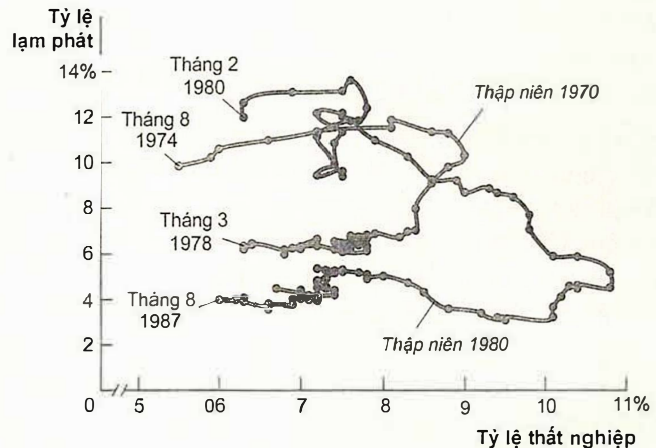
Theo nhiều nhà kinh tế học, các giai đoạn thất nghiệp cao khiến nền kinh tế khủng hoảng tạm thời là rất cần thiết để giảm lạm phát được ghi nhớ trong nền kinh tế. Tuy nhiên, cách tốt nhất

để tránh phải đưa nền kinh tế trải qua một giai đoạn vắt kiệt để giảm lạm phát là: tránh phát sinh vấn đề lạm phát nghiêm trọng ngay từ đầu. Vì vậy, các nhà hoạch định chính sách phản ứng mạnh mẽ với những dấu hiệu cho thấy lạm phát có thể đang tăng tốc, như một cách phòng ngừa cho nền kinh tế.

HÌNH 14-12 Chi phí giảm lạm phát

Có hai giai đoạn giảm lạm phát chính trong lịch sử Mỹ hiện đại, vào giữa thập niên 1970 và đầu thập niên 1980. Đồ thị này thể hiện tỷ lệ thất nghiệp và tỷ lệ lạm phát "cốt lõi", không bao gồm thực phẩm và năng lượng, trong hai giai đoạn này. Trong mỗi trường hợp, để giảm lạm phát đòi hỏi phải chịu tăng mạnh tỷ lệ thất nghiệp tạm thời, điều này thể hiện chi phí giảm lạm phát là cao.

Nguồn: Cục Thống kê Lao động.



KINH TẾ HỌC trong Đời sống 

Kinh nghiệm lạm phát của Israel

húng ta thường khó nhận thấy chi phí của lạm phát một cách rõ ràng vì các vấn đề lạm phát nghiêm trọng thường gắn liền với các vấn đề khác làm gián đoạn đời sống kinh tế, đặc biệt là chiến tranh hoặc bất ổn chính trị (hoặc cả hai). Tuy nhiên, vào giữa thập niên 1980, Israel trải qua một đợt lạm phát "thuần túy": không có chiến tranh, chính phủ ổn định, và đường phố trật tự. Tuy nhiên, một loạt các sai lầm trong chính sách đã dẫn đến lạm phát rất cao, với mức giá thường tăng hơn 10% một tháng.



Ricki Rosen/Corbis Saba

Chi phí hao mòn của lạm phát ở Israel: khi tỷ lệ lạm phát đạt 500% vào năm 1985, mọi người đã dành rất nhiều thời gian xếp hàng tại các ngân hàng.

Khi điều đó xảy ra, một trong các tác giả của cuốn sách này đã dành một tháng tại Đại học Tel Aviv vào thời điểm lạm phát đỉnh điểm, vì vậy chúng tôi có thể cảm nhận ngay những hiệu ứng ban đầu khi đó.

Đầu tiên, chi phí hao mòn của lạm phát rất quan trọng. Tại thời điểm đó, người Israel đã dành rất nhiều thời gian xếp hàng tại ngân hàng, chuyển tiền ra vào các tài khoản có lãi suất đủ cao để bù đắp lạm phát. Mọi người ra đường với rất ít tiền mặt trong ví; họ phải đến ngân hàng bất cứ khi nào cần đến một khoản tiền lớn vừa phải. Các ngân hàng đáp ứng bằng cách mở nhiều chi nhánh, rất tốn kém chi phí kinh doanh.

Thứ hai, mặc dù khách du lịch không dễ dàng nhận thấy chi phí đổi giá, những gì bạn có thể thấy là những nỗ lực của các doanh nghiệp để giảm thiểu chi phí này. Ví dụ thực đơn nhà hàng thường không niêm yết giá. Thay vào đó, họ liệt kê những con số mà bạn phải nhân với một số khác, viết trên bảng và thay đổi mỗi ngày, để tính được giá của một món ăn.

Cuối cùng, thật khó ra quyết định vì giá thay đổi quá nhiều và thường xuyên. Người ta thường xuyên phải bỏ ra khỏi cửa hàng vì giá cao hơn 25% so với điểm mua sắm quen thuộc, chỉ để biết được rằng giá cả ở đó cũng vừa được tăng thêm 25%.

Kiểm tra kiến thức 14-3

1. Việc sử dụng công nghệ rộng rãi đã giúp cách mạng hóa ngành ngân hàng, giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận và quản lý tài sản của họ. Điều này có nghĩa rằng chi phí hao mòn của lạm phát cao hơn hay thấp hơn so với trước đây?
2. Hầu hết mọi người ở Mỹ đã quen với tỷ lệ lạm phát khiêm tốn khoảng 2% đến 3%. Ai sẽ có lợi và ai sẽ bị thiệt hại, nếu lạm phát bất ngờ biến mất hoàn toàn trong 15 hoặc 20 năm tới?

Đáp án ở cuối sách.

- **Tiền lương thực tế** và **thu nhập thực tế** không bị ảnh hưởng bởi mức giá.
- Tương tự thất nghiệp, lạm phát là mối lo ngại lớn của các nhà hoạch định chính sách. Do đó, trong quá khứ, các nhà hoạch định chính sách đã chấp nhận thất nghiệp cao để giảm lạm phát
- Trong khi mức giá tổng thể không liên quan, tỷ lệ lạm phát cao lại gây ra chi phí thực tế cho nền kinh tế: **chi phí hao mòn**, **chi phí đổi giá** và **chi phí đơn vị tính**.
- **Lãi suất** là lợi tức mà người cho vay nhận được từ việc cho người khác sử dụng tiền của mình trong một năm. **Lãi suất thực** bằng **lãi suất danh nghĩa** trừ đi tỷ lệ lạm phát. Kết quả là lạm phát cao bất ngờ giúp người đi vay và gây tổn thương người cho vay. Khi lạm phát cao và không chắc chắn, người ta thường tránh các khoản đầu tư dài hạn
- **Giảm lạm phát** rất tốn kém, vì vậy các nhà hoạch định chính sách cố gắng tránh các tình huống lạm phát cao ngay từ đầu.

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Khảo sát dân số hiện tại

Hàng tháng, Cục Thống kê Dân số khảo sát khoảng 60.000 hộ gia đình để thu thập thông tin về lực lượng lao động Mỹ cho Cục Thống kê Lao động. Cuộc khảo sát, được gọi là Khảo sát Dân số Hiện tại (Current Population Survey - CPS), cung cấp thông tin về việc làm, thất nghiệp, thu nhập, giờ làm việc v.v... Sau khi thu thập xong những dữ liệu này, các nhà nghiên cứu tại Cục Thống kê Lao động sẽ công bố một số bảng mô tả những phát hiện của họ. Hãy hoàn thành bảng sau đây và phân tích xu hướng tỷ lệ thất nghiệp, tỷ lệ dân số có việc làm và tỷ lệ tham gia lực lượng lao động từ tháng 10/2014 đến tháng 10/2015. Sau đó xác định liệu tỷ lệ thất nghiệp trong tháng 10/2015 cao hay thấp so với số liệu trong quá khứ.

	Tháng 10/2014 (nghìn)	Tháng 8/2015 (nghìn)	Tháng 9/2015 (nghìn)	Tháng 10/2015 (nghìn)
Dân số trong độ tuổi lao động	248.657	251.096	251.325	251.541
Lực lượng lao động	156.243	157.065	156.715	157.028
Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động	?	?	?	?
Số người có việc làm	147.260	149.036	148.800	149.120
Tỷ lệ dân số có việc làm	?	?	?	?
Số người thất nghiệp	8.983	8.029	7.915	7.908
Tỷ lệ thất nghiệp	?	?	?	?
Không tham gia lực lượng lao động	92.414	94.031	94.610	94.513

* Dân số trong độ tuổi lao động: người từ 16 tuổi trở lên, ngoại trừ những người đang thụ án tù, bị tâm thần, người *già sống trong viện dưỡng lão, và quân nhân – ND*

BƯỚC 1 | Hoàn tất bảng biểu

Các công thức 14-1 và 14-2 minh họa cách tính tỷ lệ tham gia lực lượng lao động và tỷ lệ thất nghiệp. Tỷ lệ dân số có việc làm được tính như sau:

$$\text{Tỷ lệ dân số có việc làm} = \frac{\text{Số người có việc làm}}{\text{Dân số trong độ tuổi lao động}} \times 100$$

Đây là bảng đã hoàn thành.

	Tháng 10/2014 (nghìn)	Tháng 8/2015 (nghìn)	Tháng 9/2015 (nghìn)	Tháng 10/2015 (nghìn)
Dân số trong độ tuổi lao động	248.657	251.096	251.325	251.541
Lực lượng lao động	156.243	157.065	156.715	157.028
Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động	62,8%	62,6%	62,4%	62,4%
Số người có việc làm	147.260	149.036	148.800	149.120
Tỷ lệ dân số có việc làm	59,2%	59,4%	59,2%	59,3%
Số người thất nghiệp	8.983	8.029	7.915	7.903
Tỷ lệ thất nghiệp	5,7%	5,1%	5,1%	5%
Không tham gia lực lượng lao động	92.414	94.031	94.610	94.513

Vào tháng 10/2015, các tỷ lệ như sau: theo Công thức 14-1, tỷ lệ tham gia lực lượng lao động được tính bằng cách lấy lực lượng lao động chia cho dân số trong độ tuổi lao động:

$$\left(\frac{157.028}{251.541}\right) \times 100 = 62,4\%$$

Theo Công thức 14-2, tỷ lệ thất nghiệp được tính bằng cách lấy số người thất nghiệp chia cho lực lượng lao động:

$$\left(\frac{7.903}{157.028}\right) \times 100 = 5\%$$

Tỷ số dân số có việc làm được tính bằng cách lấy số người có việc làm chia cho dân số trong độ tuổi lao động:

$$\left(\frac{149.120}{251.541}\right) \times 100 = 59{,}3\%$$

BƯỚC 2 | Phân tích xu hướng của tỷ lệ thất nghiệp, tỷ lệ dân số có việc làm và tỷ lệ tham gia lực lượng lao động từ tháng 10/2014 đến tháng 10/2015. Tỷ lệ thất nghiệp vào tháng 10/2015 cao hay thấp so với số liệu trong quá khứ?

Cả tỷ lệ thất nghiệp và tỷ lệ tham gia lực lượng lao động đã giảm đều đặn trong giai đoạn này. Tỷ lệ dân số có việc làm vẫn ổn định trong suốt thời kỳ này. So với số liệu trong quá khứ, như được thể hiện trong Hình 14-1, tỷ lệ thất nghiệp 5% là tương đối thấp.

TÓM TẮT

1. Hai mục tiêu gắn liền với nhau là giảm lạm phát và thất nghiệp. Chúng là những mối quan tâm chính của chính sách kinh tế vĩ mô.
2. **Số việc làm** là số người được tuyển dụng; **số người thất nghiệp** là số người không có việc làm và đang chủ động tìm việc làm. Tổng số việc làm và số thất nghiệp chính là **lực lượng lao động**, và **tỷ lệ tham gia lực lượng lao động** là tỷ lệ phần trăm dân số từ 16 tuổi trở lên nằm trong lực lượng lao động.
3. **Tỷ lệ thất nghiệp**, là tỷ lệ lực lượng lao động thất nghiệp và đang tích cực tìm việc, có thể thổi phồng hoặc nói giảm mức độ thất nghiệp thực sự. Tỷ lệ thật sự có thể được thổi phồng vì nó bao gồm cả những người đang tiếp tục tìm việc mặc dù đã có lời mời làm việc. Tỷ lệ này cũng có thể được nói giảm đi vì nó bỏ qua những người lao động đã chán nản, chẳng hạn như **người lao động nản chí, người tìm việc ơ hờ** và **người lao động thiếu việc làm**. Ngoài ra, tỷ lệ thất nghiệp giữa các nhóm dân số khác nhau cũng rất khác nhau; tỷ lệ này thường cao hơn đối với người lao động trẻ và người lao động gần nghỉ hưu, so với người lao động trong những năm làm việc sung sức nhất.
4. Tỷ lệ thất nghiệp bị ảnh hưởng bởi chu kỳ kinh doanh. Tỷ lệ thất nghiệp thường giảm khi tốc độ tăng trưởng GDP thực cao hơn mức trung bình. Tỷ lệ thất nghiệp thường tăng khi tốc độ tăng trưởng GDP thực thấp hơn mức trung bình. **Giai đoạn kinh tế phục hồi không tạo ra việc làm**, một khoảng thời gian có GDP thực đang tăng trưởng nhưng tỷ lệ thất nghiệp cũng tăng, thường đi theo sau các đợt suy thoái.
5. Việc làm được tạo ra và mất đi, cũng như nghỉ việc tự nguyện, đều khiến người lao động **tìm việc** và **thất nghiệp do chờ tìm việc**. Ngoài ra, nhiều yếu tố khác như mức lương tối thiểu, công đoàn, **mức lương hiệu quả**, chính sách của chính phủ được thiết kế nhằm giúp đỡ người lao động bị sa thải và sự không phù hợp giữa nhân viên và người sử dụng lao động cũng dẫn đến một tình trạng dư thừa lao động tại mức lương của thị trường, tạo ra tình trạng **thất nghiệp cơ cấu**. Kết quả là **tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên**, là tổng thất nghiệp do chờ tìm việc và thất nghiệp cơ cấu, cao hơn zero khá nhiều, ngay cả khi công việc dồi dào.
6. Tỷ lệ thất nghiệp thực tế bằng tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên, là tỷ lệ thất nghiệp độc lập với chu kỳ kinh doanh, cộng với tỷ lệ **thất nghiệp theo chu kỳ**, là tỷ lệ thất nghiệp phụ thuộc vào biến động trong chu kỳ kinh doanh.

7. Tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên thay đổi theo thời gian, phần lớn là phản ứng lại những thay đổi về đặc điểm của lực lượng lao động, các thể chế của thị trường lao động và chính sách của chính phủ.

8. Không như nhiều người giả định, lạm phát không khiến cho mọi người nghèo hơn bằng cách tăng mức giá. Đó là vì tiền lương và thu nhập được điều chỉnh, tính đến mức giá tăng cao, khiến cho **tiền lương thực tế** và **thu nhập thực tế** không bị ảnh hưởng. Tuy nhiên, tỷ lệ lạm phát cao gây ra tổng chi phí cho nền kinh tế: **chi phí hao mòn, chi phí đổi giá** và **chi phí đơn vị tính.**

9. Lạm phát có thể tạo ra người chiến thắng và kẻ thua cuộc trong nền kinh tế, vì các hợp đồng dài hạn thường được tính theo tiền tệ danh nghĩa. **Lãi suất** được quy định trong một khoản vay thường là **lãi suất danh nghĩa,** khác với **lãi suất thực tế** do lạm phát. Tỷ lệ lạm phát cao hơn kỳ vọng có lợi cho người vay, có hại cho người cho vay. Tỷ lệ lạm phát thấp hơn kỳ vọng có lợi cho người cho vay, có hại đối với người vay.

10. Nhiều người tin rằng các chính sách khiến nền kinh tế khủng hoảng và dẫn đến thất nghiệp cao là cần thiết để giảm lạm phát đang tồn tại trong nền kinh tế. Vì việc **giảm lạm phát** rất tốn kém, nên các nhà hoạch định chính sách cố gắng ngăn chặn lạm phát tăng quá cao ngay từ đầu.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Số việc làm
Số người thất nghiệp
Lực lượng lao động
Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động
Tỷ lệ thất nghiệp
Người lao động nản chí
Người tìm việc ơ hờ
Người thiếu việc làm
Giai đoạn kinh tế phục hồi không tạo ra việc làm
Tìm việc
Thất nghiệp do chờ tìm việc
Thất nghiệp cơ cấu
Mức lương hiệu quả
Tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên
Thất nghiệp theo chu kỳ
Tiền lương thực tế
Thu nhập thực tế
Chi phí hao mòn
Chi phí đổi giá
Chi phí đơn vị tính
Lãi suất
Lãi suất danh nghĩa
Lãi suất thực tế
Giảm lạm phát

CÂU HỎI

1. Mỗi tháng, thường vào ngày thứ Sáu đầu tiên của tháng, Cục Thống kê Lao động công bố *Tóm tắt Tình hình Việc làm* cho tháng trước. Truy cập www.bls.gov và tìm báo cáo mới nhất. Trên trang chủ của Cục Thống kê Lao động, ở đầu trang, chọn mục "Chủ đề" (Subjects), tìm "Thất nghiệp" (Unemployment) và chọn "Tỷ lệ thất nghiệp quốc gia" (National Unemployment Rate). Bạn sẽ thấy báo cáo *Tóm tắt Tình hình Việc làm* trong mục "Bản tin CPS" (CPS News Releases) bên phía tay trái của trang. Tỷ lệ thất nghiệp hiện tại so với tỷ lệ một tháng trước như thế nào? Tỷ lệ thất nghiệp hiện tại so với tỷ lệ một năm trước như thế nào?

2. Nhìn chung, những thay đổi của tỷ lệ thất nghiệp khác như thế nào so với những thay đổi của GDP thực? Sau một vài quý suy thoái nghiêm trọng, hãy giải thích lý do tại sao chúng ta có thể thấy tỷ lệ thất nghiệp chính thức giảm. Hãy giải thích lý do tại sao tỷ lệ thất nghiệp chính thức có thể tăng sau vài quý kinh tế tăng trưởng mạnh mẽ.

3. Trong mỗi tình huống sau đây, Melanie phải đối mặt với những hình thức thất nghiệp nào?

   a. Sau khi hoàn thành một dự án lập trình phức tạp, Melanie bị sa thải. Triển vọng cô có được một công việc

mới với kỹ năng tương tự là khá cao, và cô đã đăng ký một dịch vụ tuyển lập trình viên. Cô ấy đã từ chối các đề nghị làm việc có mức lương thấp.

b. Khi Melanie và đồng nghiệp của cô từ chối chấp nhận cắt giảm lương, công ty đã thuê người lao động ở nước khác thực hiện công việc lập trình. Hiện tượng này diễn ra trong toàn ngành lập trình.

c. Do tình trạng kinh tế suy thoái hiện tại, Melanie đã bị sa thải khỏi công việc lập trình. Công ty hứa hẹn sẽ tuyển dụng cô lại khi công việc kinh doanh khởi sắc.

4. Một phần thông tin được đưa ra trong báo cáo *Tóm tắt Tình hình Việc làm* liên quan đến thời gian thất nghiệp của các cá nhân. Hãy truy cập www.bls.gov để tìm báo cáo mới nhất. Sử dụng kỹ thuật tương tự như trong Câu hỏi 1 để tìm đọc báo cáo này. Gần cuối báo cáo, hãy bấm vào Bảng A-12, có tiêu đề "Phân nhóm những người thất nghiệp theo thời gian thất nghiệp". Hãy sử dụng số liệu được điều chỉnh theo mùa để trả lời các câu hỏi sau.

a. Có bao nhiêu người lao động thất nghiệp dưới 5 tuần? Nhóm người này chiếm bao nhiêu phần trăm của số người thất nghiệp? Các số liệu này so sánh với dữ liệu của tháng trước như thế nào?

b. Có bao nhiêu người lao động thất nghiệp từ 27 tuần trở lên? Nhóm người này chiếm bao nhiêu phần trăm của số người thất nghiệp? Các số liệu này so sánh với dữ liệu của tháng trước như thế nào?

c. Người lao động trung bình thất nghiệp trong bao lâu (thời gian trung bình, tính theo tuần)? Số liệu này so sánh với dữ liệu của tháng trước như thế nào?

d. So sánh tháng mới nhất có dữ liệu với tháng trước, hãy xem vấn đề thất nghiệp dài hạn đã được cải thiện hay xấu đi?

5. Lực lượng lao động của một quốc gia là tổng số lao động có việc làm và thất nghiệp. Bảng đi kèm cung cấp dữ liệu về quy mô của lực lượng lao động và số người thất nghiệp ở các khu vực khác nhau của Mỹ.

Vùng	Lực lượng lao động (nghìn)		Số người thất nghiệp (nghìn)	
	Tháng 4/2013	Tháng 4/2014	Tháng 4/2013	Tháng 4/2014
Đông Bắc	28.407,2	28.288,9	2.174,4	1.781,3
Nam	56.787,8	57.016,4	4.089,9	3.363,8
Trung Tây	34.320	34.467	2.473,7	2.109
Tây	36.122,2	36.307,3	2.940,8	2.535,7

Nguồn: Cục Thống kê Lao động

a. Tính số lượng người lao động có việc làm tại mỗi khu vực trong tháng 4/2013 và tháng 4/2014. Sử dụng câu trả lời của bạn để tính mức thay đổi trong tổng số người lao động có việc làm từ tháng 4/2013 đến tháng 4/2014.

b. Đối với từng khu vực, hãy tính mức tăng trưởng của lực lượng lao động từ tháng 4/2013 đến tháng 4/2014.

c. Tính tỷ lệ thất nghiệp ở các vùng khác nhau của Mỹ trong tháng 4/2013 và tháng 4/2014.

d. Bạn có thể rút ra kết luận gì về mức giảm của tỷ lệ thất nghiệp trong giai đoạn này? Điều này là do số lượng việc làm tăng trưởng ròng, hay do số lượng người tìm việc giảm mạnh?

6. Trong những trường hợp sau đây, trường hợp nào có nhiều khả năng tồn tại *tiền lương hiệu quả* hơn? Tại sao?

a. Jane và người quản lý của cô hình thành một nhóm bán kem.

b. Jane bán kem mà không cần bất kỳ sự giám sát trực tiếp nào của quản lý.

c. Jane nói tiếng Hàn và bán kem trong một khu vực có tiếng Hàn là ngôn ngữ chính. Thật khó để tìm một nhân viên khác nói tiếng Hàn.

7. Những thay đổi sau sẽ ảnh hưởng như thế nào đến tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên?

a. Chính phủ giảm thời gian nhận trợ cấp thất nghiệp của người lao động.

b. Nhiều thanh thiếu niên tập trung học tập và không tìm việc cho đến khi tốt nghiệp đại học.

c. Khả năng truy cập internet tốt hơn khiến cho cả nhà tuyển dụng tiềm

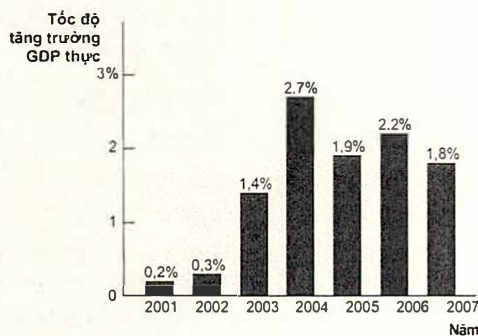
năng và nhân viên tiềm năng đều sử dụng mạng để đăng và tìm việc làm.

d. Số lượng thành viên công đoàn giảm.

8. Với truyền thống hầu hết người dân làm một công việc suốt đời, Nhật Bản đã từng có tỷ lệ thất nghiệp thấp hơn nhiều so với Mỹ; từ năm 1960 đến năm 1995, tỷ lệ thất nghiệp ở Nhật chỉ vượt quá 3% đúng một lần! Tuy nhiên, kể từ khi thị trường chứng khoán sụp đổ vào năm 1989 và tăng trưởng kinh tế chậm chạp trong những năm 1990, hệ thống 'một công việc suốt đời' đã bị phá vỡ và tỷ lệ thất nghiệp tăng lên hơn 5% trong năm 2003.

a. Giải thích tác động của việc phá vỡ hệ thống 'một công việc suốt đời' tại Nhật Bản đối với tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên của nước này.

b. Như biểu đồ đi kèm thể hiện, tốc độ tăng trưởng GDP thực của Nhật Bản khởi sắc sau năm 2001 và trước khủng hoảng kinh tế toàn cầu 2007-2009. Hãy giải thích tác động có thể của sự gia tăng GDP thực này lên tỷ lệ thất nghiệp. Nguyên nhân có thể gây ra sự thay đổi tỷ lệ thất nghiệp trong giai đoạn này là do sự thay đổi tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên hay sự thay đổi tỷ lệ thất nghiệp theo chu kỳ?



Nguồn: OECD.

9. Trong các ví dụ sau, lạm phát có tạo ra người chiến thắng và người thua cuộc mà nền kinh tế không bị thiệt hại gì, hay lạm phát gây ra chi phí ròng cho nền kinh tế? Nếu có chi phí ròng, thì những loại chi phí nào có liên quan?

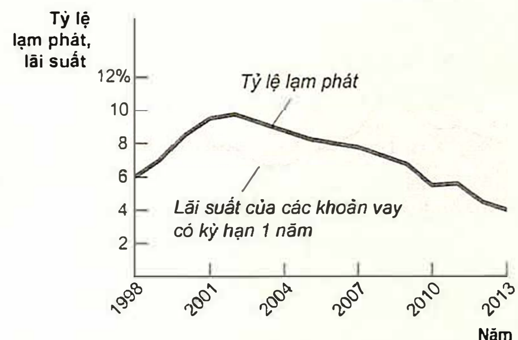
a. Khi dự kiến có lạm phát cao, người lao động được trả tiền thường xuyên hơn và đến ngân hàng nhiều hơn.

b. Lanwei được công ty hoàn trả chi phí đi lại liên quan đến công việc. Tuy nhiên, đôi khi doanh nghiệp phải mất một thời gian dài hoàn trả. Vì vậy, khi lạm phát cao, cô ấy ít sẵn lòng đi công tác hơn.

c. Hector Homeowner có một khoản vay thế chấp với lãi suất danh nghĩa cố định 6% từ 5 năm trước. Theo thời gian, tỷ lệ lạm phát đã tăng đột ngột lên mức hiện tại là 7%.

d. Để đối phó với lạm phát cao bất ngờ, người quản lý của Cozy Cottages tại Cape Cod phải in và gửi lại bản brochure in màu đắt tiền, để điều chỉnh giá cho thuê mùa này.

10. Biểu đồ đi kèm thể hiện lãi suất của các khoản vay có kỳ hạn một năm và lạm phát trong giai đoạn 1998-2013 của nền kinh tế Albernia. Khi nào thì các khoản vay một năm đặc biệt hấp dẫn và tại sao?



11. Bảng sau đây thể hiện tỷ lệ lạm phát năm 2000 và tỷ lệ lạm phát trung bình trong giai đoạn 2001-2013 của 7 quốc gia khác nhau.

Quốc gia	Tỷ lệ lạm phát năm 2000 (%)	Tỷ lệ lạm phát trung bình trong giai đoạn 2001-2013 (%)
Brazil	7,06	6,72
Trung Quốc	0,4	2,34
Pháp	1,83	1,86
Indonesia	3,77	7,56
Nhật Bản	-0,78	-0,23
Thổ Nhĩ Kỳ	55,03	18,79
Mỹ	3,37	2,43

Nguồn: IMF.

a. Với mối quan hệ dự kiến giữa lạm phát trung bình và chi phí đổi giá, hãy xếp hạng các quốc gia theo thứ tự chi phí đổi giá giảm dần, bằng cách sử dụng tỷ lệ lạm phát trung bình trong giai đoạn 2001–2013.

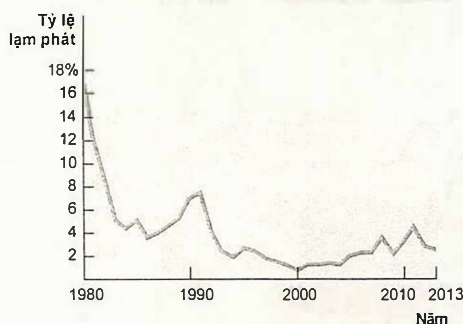
b. Xếp hạng các quốc gia theo thứ tự tỷ lệ lạm phát có lợi nhất cho những người vay có các khoản vay 10 năm được bắt đầu vào năm 2000. Giả sử rằng các khoản vay đã được thỏa thuận với kỳ vọng rằng tỷ lệ lạm phát trong giai đoạn 2001-2013 sẽ giống như tỷ lệ lạm phát năm 2000.

c. Những người vay có khoản vay 10 năm ở Nhật Bản nhìn chung đã có lợi hay thiệt hại so với người cho vay? Giải thích.

12. Đồ thị đi kèm thể hiện tỷ lệ lạm phát ở Anh từ năm 1980 đến năm 2013.

a. Giữa năm 1980 và 1985, các nhà hoạch định chính sách ở Anh đã hành động để giảm tỷ lệ lạm phát. Bạn dự đoán điều gì sẽ xảy ra đối với thất nghiệp trong giai đoạn 1980-1985?

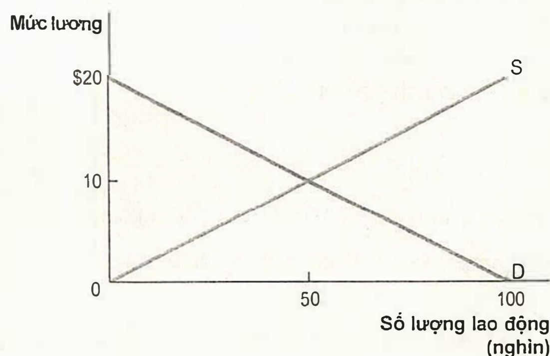
b. Các nhà hoạch định chính sách ở Anh phản ứng mạnh mẽ khi tỷ lệ lạm phát tăng lên trên mức mục tiêu là 2%. Tại sao nếu lạm phát tăng từ 2,6% (mức năm 2013) lên khoảng 5% lại có hại?



Nguồn: IMF

BÀI TẬP

13. Chỉ có một thị trường lao động tại Profunctia. Tất cả người lao động đều có kỹ năng giống nhau, và tất cả các doanh nghiệp đều tuyển dụng lao động có những kỹ năng này. Hãy sử dụng đồ thị đi kèm, thể hiện cung cầu lao động, để trả lời các câu hỏi sau đây. Minh họa từng câu trả lời bằng một đồ thị.



a. Mức lương cân bằng ở Profunctia là bao nhiêu? Với mức lương này, tỷ lệ có việc làm, quy mô của lực lượng lao động và tỷ lệ thất nghiệp là bao nhiêu?

b. Nếu chính phủ Profunctia đặt ra mức lương tối thiểu là 12 USD, thì tỷ lệ có việc làm, quy mô của lực lượng lao động và tỷ lệ thất nghiệp là bao nhiêu?

c. Nếu các công đoàn thương lượng với các doanh nghiệp ở Profunctia và thiết lập mức lương là 14 USD, thì tỷ lệ có việc làm, quy mô của lực lượng lao động và tỷ lệ thất nghiệp là bao nhiêu?

d. Nếu các doanh nghiệp quan tâm giữ chân người lao động và khuyến khích công việc chất lượng cao, do đó thiết lập mức lương tương đương 16 USD, thì tỷ lệ có việc làm, quy mô của lực lượng lao động và tỷ lệ thất nghiệp là bao nhiêu?

TÌNH HUỐNG
KINH DOANH



Chu kỳ kinh doanh và sự suy yếu của Montgomery Ward

Trước khi có internet, người ta đặt hàng qua thư, và đối với các vùng nông thôn và thị trấn nhỏ ở Mỹ thì điều đó có nghĩa là bản danh mục (catalog) hàng hóa của Montgomery Ward. Bắt đầu từ năm 1872, danh mục đó đã giúp các gia đình ở xa thành phố lớn mua được hàng hóa mà cửa hàng địa phương không có: đủ mọi thứ từ xe đạp đến đàn piano. Năm 1896, công ty Sears, Roebuck and Co. đã giới thiệu một danh mục cạnh tranh, và hai doanh nghiệp cạnh tranh giành quyền thống trị cho đến ngay trước Thế chiến II. Tuy nhiên, sau đó Montgomery Ward đã bị tụt lại phía sau (cuối cùng họ đã đóng cửa tất cả các cửa hàng vào năm 2000).

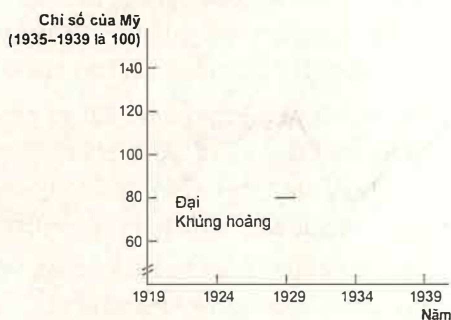


Chicago History Museum/Getty Images

Tại sao Montgomery Ward suy yếu? Một yếu tố quan trọng là cấp quản lý của công ty đã đánh giá sai triển vọng sau chiến tranh. Thập niên 1930 là một thời điểm khó khăn cho các nhà bán lẻ nói chung vì tác động kinh tế thảm khốc của cuộc Đại khủng hoảng. Đồ thị dưới đây thể hiện chỉ số doanh thu của cửa hàng bách hóa, đã giảm mạnh sau năm 1930 và đến năm 1940 vẫn chưa hoàn toàn hồi phục. Montgomery Ward đối phó với môi trường khắc nghiệt này bằng cách cắt giảm: đóng cửa một số cửa hàng, cắt giảm chi phí và tích lũy một lượng lớn tiền mặt. Chiến lược này đã giúp công ty phát triển tốt, khôi phục lợi nhuận và có vị thế tài chính rất mạnh.

Thật không may cho công ty, họ đã mắc sai lầm khi áp dụng lại chiến lược này sau Thế chiến II, khi môi trường hậu chiến lúc này hoàn toàn khác môi trường của thập niên 1930. Doanh số bán hàng nói chung của cửa hàng bách hóa tăng mạnh: vào năm 1960, doanh số đã tăng hơn 4 lần so với mức doanh số năm 1940. Sears và các nhà bán lẻ khác đã mở rộng để đáp ứng nhu cầu tăng cao này, đặc biệt là ở các vùng ngoại ô đang phát triển nhanh chóng. Nhưng Montgomery Ward, với kỳ vọng những năm 1930 sẽ trở lại, chỉ khư khư nắm giữ tiền mặt; công ty đã không mở thêm bất kỳ cửa hàng mới nào cho đến năm 1959. Vì không mở rộng thị trường, Montgomery Ward đã phải chịu những thiệt hại không thể lấy lại về thị phần, danh tiếng và nhận diện thương hiệu.

Chỉ số doanh thu của Cửa hàng bách hóa, 1919–1946



Nguồn. Cục Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia

Trong kinh doanh, không có điều gì là mãi mãi. Cuối cùng Sears cũng bước vào giai đoạn suy giảm chậm và kéo dài. Trước hết, công ty bị đánh bại bởi các nhà bán lẻ mới hơn như Walmart, những cửa hàng không bán các thiết bị lớn nhưng thường bán các hàng hóa khác với giá rẻ hơn Sears, một phần vì Walmart đã sử dụng công nghệ thông tin để giảm chi phí. Gần đây hơn, sự gia tăng của thương mại điện tử đã làm tổn thương các nhà bán lẻ truyền thống. Nhưng thất bại tự gây ra của Montgomery Ward trong những năm sau Thế chiến II vẫn thể hiện tầm quan trọng của việc doanh nghiệp phải hiểu được những gì đang xảy ra trong môi trường kinh tế rộng hơn – nghĩa là phải tính đến kinh tế vĩ mô.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Điều gì gây ra sự sụt giảm mạnh về doanh số của các cửa hàng bách hóa trong những năm 1930?
2. Về mặt kinh tế vĩ mô, ban lãnh đạo công ty Montgomery Ward đã đánh cược điều gì sẽ diễn ra sau Thế chiến II?
3. Các nhà kinh tế học tin rằng những tiến bộ trong sự hiểu biết về kinh tế vĩ mô của chúng ta trong suốt thập niên 1930 đã dẫn đến những chính sách tốt hơn sau đó. Nếu điều này là đúng, tại sao các chính sách tốt hơn sau Thế chiến II cuối cùng lại làm tổn hại đến công ty Montgomery Ward?

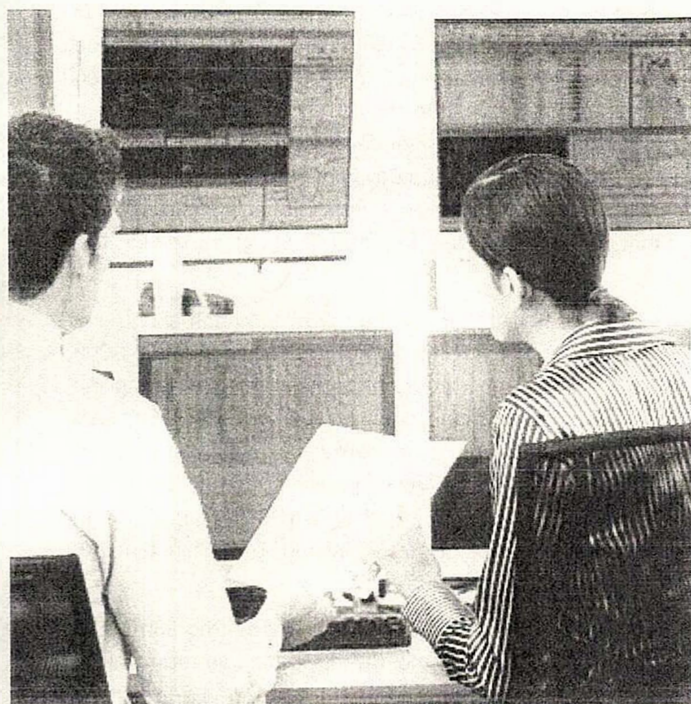
TÌNH HUỐNG KINH DOANH



GDP nhảy vọt

Số liệu GDP rất quan trọng. Các nhà đầu tư và những người lãnh đạo doanh nghiệp luôn mong muốn có được số liệu mới nhất. Khi Cục Phân tích Kinh tế công bố ước tính đầu tiên về GDP của mỗi quý, thông thường vào ngày 27 hoặc 28 của tháng sau khi kết thúc quý, đó luôn là một tin tức quan trọng.

Trên thực tế, nhiều doanh nghiệp và những người chơi khác trong nền kinh tế rất háo hức để biết được những gì đang xảy ra với GDP đến nỗi họ không muốn chờ đợi các dự báo chính thức. Vì vậy, một số tổ chức đã đưa ra những chỉ số có thể được sử dụng để dự đoán con số GDP chính thức. Chúng ta hãy nói về hai tổ chức như vậy: công ty Tư vấn Kinh tế vĩ mô (Macroeconomic Advisers) và tổ chức phi lợi nhuận Viện Quản lý Cung ứng (Institute for Supply Management).



Macroeconomic Advisers có cách tiếp cận trực tiếp: tổ chức này đưa ra các ước tính riêng về GDP dựa trên dữ liệu thô từ chính phủ Mỹ. Nhưng trong khi Cục Phân tích Kinh tế ước tính GDP theo hàng quý, thì Macroeconomic Advisers đưa ra ước tính hàng tháng. Điều này có nghĩa là, ví dụ như khách hàng có thể dựa vào các ước tính cho tháng Một và tháng Hai để đưa ra dự báo khá chính xác cho GDP của quý đầu tiên, vốn bao gồm cả tháng Ba. Các ước tính hàng tháng được đưa ra bằng cách xem xét một số thước đo hàng tháng, ghi nhận các khoản mua hàng, chẳng hạn như doanh thu của xe hơi và xe tải, xây dựng nhà ở mới và xuất khẩu.

Institute for Supply Management (ISM) có cách tiếp cận rất khác biệt. Tổ chức này dựa trên các cuộc khảo sát hàng tháng đối với các giám đốc quản lý mua hàng – đó là các nhà điều hành phụ trách việc mua vật tư. Về cơ bản, họ được hỏi rằng các doanh nghiệp của họ đang tăng hay giảm sản xuất. (Chúng ta nói "về cơ bản" vì ISM có một danh sách câu hỏi dài hơn).

Câu trả lời khảo sát được phát hành dưới dạng các chỉ số thể hiện tỷ lệ phần trăm của các doanh nghiệp đang mở rộng. Rõ ràng các chỉ số này không trực tiếp cho bạn biết điều gì đang diễn ra với GDP. Nhưng trong lịch sử, các chỉ số ISM có tương quan chặt chẽ với tốc độ tăng trưởng GDP và mối quan hệ lịch sử này có thể được sử dụng để chuyển đổi dữ liệu ISM thành các ước tính GDP mang tính "cảnh báo sớm".

Vì vậy, nếu bạn không thể chờ đợi số liệu GDP hàng quý, bạn cũng không đơn độc. Khu vực tư nhân đã đáp ứng nhu cầu này và bạn có thể có dữ liệu mỗi tháng.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Tại sao các doanh nghiệp quan tâm nhiều đến GDP đến mức muốn có những cảnh báo sớm?
2. Các phương pháp của Macroeconomic Advisers và Institute for Supply Management phù hợp với ba cách tính GDP khác nhau như thế nào?
3. Nếu các doanh nghiệp tư nhân đang đưa ra các ước tính GDP, thì tại sao chúng ta vẫn cần đến Cục Phân tích Kinh tế?

TÌNH HUỐNG
KINH DOANH



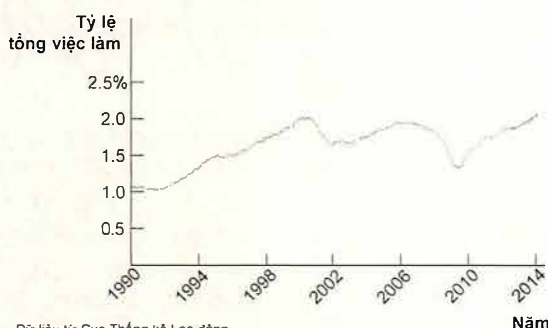
Công việc theo ngày trong thời đại thông tin



The Photo Works

Theo các chuẩn mực thông thường, công ty Elance-oDesk có trụ sở tại California là một doanh nghiệp khá nhỏ, chỉ có 250 nhân viên. Nhưng vào giữa năm 2014, công ty này đã cung cấp người lao động cho 2,5 triệu doanh nghiệp. Elance-oDesk có thể làm điều đó vì công ty không cung cấp dịch vụ trực tiếp; thay vào đó, nó hoạt động như một thị trường trực tuyến, kết hợp các nhà tuyển dụng với người lao động tự do.

Trong khi phần lớn người lao động Mỹ thường làm việc cho một công ty, những người lao động tạm thời (temporary worker) luôn chiếm một phần đáng kể trong lực lượng lao động. Tại các góc phố đô thị trên khắp nước Mỹ, người lao động xếp hàng mỗi sáng sớm với hy vọng kiếm được công việc theo ngày trong các ngành như xây dựng, là những ngành có nhu cầu lao động biến động, đôi khi không thể đoán trước. Đối với những người lao động có tay nghề cao hơn, có các tổ chức nhân sự tạm thời như Allegis Group cung cấp người lao động trên cơ sở hợp đồng phụ, mỗi lần làm việc từ vài ngày đến vài tháng. Đồ thị dưới đây thể hiện tỷ lệ việc làm tạm thời từ các tổ chức nhân sự này trong tổng số việc làm. Như bạn có thể thấy, trong các giai đoạn mở rộng kinh tế gần đây vào thập niên 1990 và 2000, việc làm tạm thời tăng vọt khi các doanh nghiệp cần nhiều lao động hơn nhưng gặp khó khăn trong việc tuyển dụng lao động lâu dài trong một thị trường lao động thắt chặt. Việc làm tạm thời sau đó sụt giảm, khi nhu cầu về lao động bổ sung đã giảm.



Thoạt nhìn, sự tăng trưởng nhanh chóng của việc làm tạm thời từ cuối đợt suy thoái 2007 - 2009 dường như theo cùng một mô hình. Nhưng lần này các doanh nghiệp thuê người lao động tạm thời trong một thị trường lao động yếu. Với số người Mỹ tìm việc làm cao hơn gấp ba lần số việc làm sẵn có, các doanh nghiệp không gặp khó khăn gì khi thuê người. Vậy tại sao số việc làm tạm thời lại tăng?

Một câu trả lời có thể là vì những tiến bộ về công nghệ đã mở ra những dịch vụ mới. Những người lao động thủ công có thể vẫn xếp hàng ở các góc phố, nhưng ngày càng nhiều các nhân viên công nghệ thông tin và những người làm việc công việc có tính chuyên nghiệp khác tìm công việc tự do tạm thời thông qua các dịch vụ trên mạng như hai doanh nghiệp Elance (cái tên này là chữ ghép của *e-commerce* và *freelance*: thương mại điện tử + làm việc tự do!) và oDesk, vốn được sáp nhập vào năm 2014.

Năm 2014, Elance-oDesk đã phục vụ hơn 8 triệu lao động (ba phần tư trong số đó sống ngoài nước Mỹ), gấp đôi so với năm 2012. Mức tăng trưởng như vậy thể hiện nền kinh tế có thể đang trải qua một sự thay đổi cơ bản trong cấu trúc hoạt động, trong đó các sắp xếp tạm thời thay thế cho những cam kết lâu dài.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Sử dụng các biến động được thể hiện trong Hình 14-7 để giải thích vai trò của nhân sự tạm thời trong nền kinh tế.
2. Hiệu quả có thể của việc cải thiện sự phù hợp của người tìm việc và người sử dụng lao động, thông qua dịch vụ nhân sự trực tuyến, đối với tỷ lệ thất nghiệp là gì?
3. Thực tế rằng nhân viên tạm thời giảm mạnh trong suốt giai đoạn thất nghiệp tăng cao 2008-2009 thể hiện điều gì về bản chất của sự gia tăng đó?

TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ DÀI HẠN

CHƯƠNG

15

Nội dung chính:

- Tại sao tăng trưởng kinh tế dài hạn được đánh giá bằng mức gia tăng của GDP thực bình quân đầu người? GDP thực bình quân đầu người đã thay đổi theo thời gian và khác biệt giữa các quốc gia như thế nào?
- Tại sao năng suất lao động là chìa khóa cho tăng trưởng kinh tế dài hạn; và năng suất được thúc đẩy bởi vốn vật chất, nguồn nhân lực và tiến bộ công nghệ như thế nào?
- Các yếu tố giải thích tại sao tốc độ tăng trưởng dài hạn giữa các quốc gia có sự khác biệt quá lớn.
- Sự tăng trưởng đã thay đổi ra sao giữa một số khu vực quan trọng của thế giới; và tại sao giả thuyết hội tụ lại áp dụng cho các nước có kinh tế phát triển?
- Câu hỏi về tính bền vững và những thách thức đối với tăng trưởng gây ra bởi sự khan hiếm tài nguyên thiên nhiên và suy thoái môi trường.



Ô NHIỄM KHÔNG KHÍ NGÀY NAY



Sự tăng trưởng kinh tế nhanh chóng và thiếu kiểm soát đã giúp Trung Quốc có mức sống cao hơn nhiều, nhưng cũng phải trả giá bằng mức ô nhiễm rất lớn.

Ngày 16 tháng 1 năm 2014, một bài báo trên New York Times đã viết như sau, "Một số người dân Bắc Kinh buổi sáng thức dậy với những cơn đau đầu kinh khủng. Một màn bụi mù đã bao trùm toàn thành phố có hơn 20 triệu dân này. Đó là 'đợt ô nhiễm không khí' đầu tiên trong năm ở thủ đô Trung Quốc và các tỉnh lân cận".

Như bài báo đã nêu, ô nhiễm không khí nghiêm trọng – cao hơn rất nhiều so với mức độ sương mù nổi tiếng một thời của Los Angeles (hiện nay phần lớn đã biến mất nhờ vào các quy định về ô nhiễm) - đã trở nên phổ biến ở các thành phố của Trung Quốc. Không cần phải bàn cãi gì nữa, đây chắc chắn là một điều xấu và phải được xử lý. Nhưng nó lại là sản phẩm phụ của một điều rất tốt: tăng trưởng kinh tế phi thường của Trung Quốc trong vài thập kỷ qua, điều này đúng là đã giúp hàng trăm triệu người thoát nghèo. Nhưng đám đông người giàu mới này cũng muốn có những gì mà mọi người đều muốn nếu họ có thể chi trả: thức ăn ngon hơn, nhà ở tốt hơn và nhiều hàng hóa tiêu dùng – trong nhiều trường hợp bao gồm cả xe hơi! Chỉ mới gần đây, vào năm 1999 chỉ có chưa đến 15 triệu xe cơ giới ở Trung Quốc, tức là tỷ lệ có chưa tới 1 chiếc xe trên 100 người. Đến năm 2012 con số này đã tăng lên 240 triệu, và vẫn còn tăng nhanh.

Thật không may, sự tăng trưởng số xe hơi của Trung Quốc đã đi trước các biện pháp kiểm soát ô nhiễm của nước này. Và kết quả là kết hợp với khí thải của các ngành công nghiệp đang trên đà phát triển, Trung Quốc đã có màn khói ô nhiễm lịch sử...

TÌNH HUỐNG
KINH DOANH



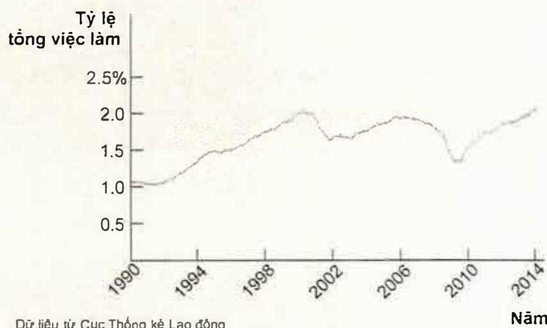
Công việc theo ngày trong thời đại thông tin



Theo các chuẩn mực thông thường, công ty Elance-oDesk có trụ sở tại California là một doanh nghiệp khá nhỏ, chỉ có 250 nhân viên. Nhưng vào giữa năm 2014, công ty này đã cung cấp người lao động cho 2,5 triệu doanh nghiệp. Elance-oDesk có thể làm điều đó vì công ty không cung cấp dịch vụ trực tiếp; thay vào đó, nó hoạt động như một thị trường trực tuyến, kết hợp các nhà tuyển dụng với người lao động tự do.

Trong khi phần lớn người lao động Mỹ thường làm việc cho một công ty, những người lao động tạm thời (temporary worker) luôn chiếm một phần đáng kể trong lực lượng lao động. Tại các góc phố đô thị trên khắp nước Mỹ, người lao động xếp hàng mỗi sáng sớm với hy vọng kiếm được công việc theo ngày trong các ngành như xây dựng, là những ngành có nhu cầu lao động biến động, đôi khi không thể đoán trước. Đối với những người lao động có tay nghề cao hơn, có các tổ chức nhân sự tạm thời như Allegis Group cung cấp người lao động trên cơ sở hợp đồng phụ, mỗi lần làm việc từ vài ngày đến vài tháng. Đồ thị dưới đây thể hiện tỷ lệ việc làm tạm thời từ các tổ chức nhân sự này trong tổng số việc làm. Như bạn có thể thấy, trong các giai đoạn mở rộng kinh tế gần đây vào thập niên 1990 và 2000, việc làm tạm thời tăng vọt khi các doanh nghiệp cần nhiều lao động hơn nhưng gặp khó khăn trong việc tuyển dụng lao động lâu dài trong một thị trường lao động thắt chặt. Việc làm tạm thời sau đó sụt giảm, khi nhu cầu về lao động bổ sung đã giảm.

Gia tăng việc làm tạm thời



Thoạt nhìn, sự tăng trưởng nhanh chóng của việc làm tạm thời từ cuối đợt suy thoái 2007 - 2009 dường như theo cùng một mô hình. Nhưng lần này các doanh nghiệp thuê người lao động tạm thời trong một thị trường lao động yếu. Với số người Mỹ tìm việc làm cao hơn gấp ba lần số việc làm sẵn có, các doanh nghiệp không gặp khó khăn gì khi thuê người. Vậy tại sao số việc làm tạm thời lại tăng?

Một câu trả lời có thể là vì những tiến bộ về công nghệ đã mở ra những dịch vụ mới. Những người lao động thủ công có thể vẫn xếp hàng ở các góc phố, nhưng ngày càng nhiều các nhân viên công nghệ thông tin và những người làm việc công việc có tính chuyên nghiệp khác tìm công việc tự do tạm thời thông qua các dịch vụ trên mạng như hai doanh nghiệp Elance (cái tên này là chữ ghép của *e-commerce* và *freelance*: thương mại điện tử + làm việc tự do!) và oDesk, vốn được sáp nhập vào năm 2014.

Năm 2014, Elance-oDesk đã phục vụ hơn 8 triệu lao động (ba phần tư trong số đó sống ngoài nước Mỹ), gấp đôi so với năm 2012. Mức tăng trưởng như vậy thể hiện nền kinh tế có thể đang trải qua một sự thay đổi cơ bản trong cấu trúc hoạt động, trong đó các sắp xếp tạm thời thay thế cho những cam kết lâu dài.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Sử dụng các biến động được thể hiện trong Hình 14-7 để giải thích vai trò của nhân sự tạm thời trong nền kinh tế.
2. Hiệu quả có thể của việc cải thiện sự phù hợp của người tìm việc và người sử dụng lao động, thông qua dịch vụ nhân sự trực tuyến, đối với tỷ lệ thất nghiệp là gì?
3. Thực tế rằng nhân viên tạm thời giảm mạnh trong suốt giai đoạn thất nghiệp tăng cao 2008-2009 thể hiện điều gì về bản chất của sự gia tăng đó?

CHƯƠNG

15

TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ DÀI HẠN

Nội dung chính:

- Tại sao tăng trưởng kinh tế dài hạn được đánh giá bằng mức gia tăng của GDP thực bình quân đầu người? GDP thực bình quân đầu người đã thay đổi theo thời gian và khác biệt giữa các quốc gia như thế nào?
- Tại sao năng suất lao động là chìa khóa cho tăng trưởng kinh tế dài hạn; và năng suất được thúc đẩy bởi vốn vật chất, nguồn nhân lực và tiến bộ công nghệ như thế nào?
- Các yếu tố giải thích tại sao tốc độ tăng trưởng dài hạn giữa các quốc gia có sự khác biệt quá lớn.
- Sự tăng trưởng đã thay đổi ra sao giữa một số khu vực quan trọng của thế giới; và tại sao giả thuyết hội tụ lại áp dụng cho các nước có kinh tế phát triển?
- Câu hỏi về tính bền vững và những thách thức đối với tăng trưởng gây ra bởi sự khan hiếm tài nguyên thiên nhiên và suy thoái môi trường.



Ô NHIỄM KHÔNG KHÍ NGÀY NAY



epa european pressphoto agency b.v./Alamy

Sự tăng trưởng kinh tế nhanh chóng và thiếu kiểm soát đã giúp Trung Quốc có mức sống cao hơn nhiều, nhưng cũng phải trả giá bằng mức ô nhiễm rất lớn

Ngày 16 tháng 1 năm 2014, một bài báo trên New York Times đã viết như sau, "Một số người dân Bắc Kinh buổi sáng thức dậy với những cơn đau đầu kinh khủng. Một màn bụi mù đã bao trùm toàn thành phố có hơn 20 triệu dân này. Đó là 'đợt ô nhiễm không khí' đầu tiên trong năm ở thủ đô Trung Quốc và các tỉnh lân cận".

Như bài báo đã nêu, ô nhiễm không khí nghiêm trọng – cao hơn rất nhiều so với mức độ sương mù nổi tiếng một thời của Los Angeles (hiện nay phần lớn đã biến mất nhờ vào các quy định về ô nhiễm) - đã trở nên phổ biến ở các thành phố của Trung Quốc. Không cần phải bàn cãi gì nữa, đây chắc chắn là một điều xấu và phải được xử lý. Nhưng nó lại là sản phẩm phụ của một điều rất tốt: tăng trưởng kinh tế phi thường của Trung Quốc trong vài thập kỷ qua, điều này đúng là đã giúp hàng trăm triệu người thoát nghèo. Nhưng đám đông người giàu mới này cũng muốn có những gì mà mọi người đều muốn nếu họ có thể chi trả: thức ăn ngon hơn, nhà ở tốt hơn và nhiều hàng hóa tiêu dùng – trong nhiều trường hợp bao gồm cả xe hơi! Chỉ mới gần đây, vào năm 1999 chỉ có chưa đến 15 triệu xe cơ giới ở Trung Quốc, tức là tỷ lệ có chưa tới 1 chiếc xe trên 100 người. Đến năm 2012 con số này đã tăng lên 240 triệu, và vẫn còn tăng nhanh.

Thật không may, sự tăng trưởng số xe hơi của Trung Quốc đã đi trước các biện pháp kiểm soát ô nhiễm của nước này. Và kết quả là kết hợp với khí thải của các ngành công nghiệp đang trên đà phát triển, Trung Quốc đã có màn khói ô nhiễm lịch sử...

Bất chấp những vấn đề môi trường gặp khó khăn, Trung Quốc rõ ràng đã có những bước tiến kinh tế to lớn trong vài thập kỷ qua. Thật vậy, lịch sử gần đây của Trung Quốc có lẽ là ví dụ ấn tượng nhất của thế giới về tăng trưởng kinh tế dài hạn cho đến ngày nay - một sự gia tăng bền vững về sản lượng bình quân đầu người. Tuy nhiên, bất chấp màn trình diễn ấn tượng đó, Trung Quốc hiện vẫn đang chơi đuổi bắt với các nước tiên tiến về kinh tế như Mỹ và Nhật Bản. Họ vẫn là một đất nước tương đối nghèo vì các quốc gia khác đã bắt đầu quá trình phát triển kinh tế dài hạn của riêng họ từ nhiều thập kỷ trước, và trong trường hợp của Mỹ và các nước châu Âu là cách đây hơn một thế kỷ.

Nhiều nhà kinh tế học đã lập luận rằng tăng trưởng kinh tế dài hạn - tại sao diễn ra và đạt được như thế nào - là vấn đề quan trọng nhất trong kinh tế vĩ mô. Trong chương này, chúng ta trình bày một số thông tin về tăng trưởng dài hạn, xem xét các yếu tố mà các nhà kinh tế học tin rằng chúng giúp xác định tốc độ diễn ra tăng trưởng dài hạn, xem xét việc các chính sách của chính phủ có thể giúp hoặc cản trở tăng trưởng như thế nào, và trả lời các câu hỏi về tính bền vững về môi trường của tăng trưởng dài hạn.

So sánh các nền kinh tế qua không gian và thời gian

Trước khi phân tích các nguồn tăng trưởng kinh tế dài hạn, sẽ là hữu ích nếu tìm hiểu về nền kinh tế Mỹ đã tăng trưởng bao nhiêu qua thời gian, cũng như khoảng cách giữa các quốc gia giàu có và các nước đang phát triển.

GDP thực bình quân đầu người

Thống kê chính được sử dụng để theo dõi tăng trưởng kinh tế là GDP thực bình quân đầu người, tính bằng cách lấy GDP thực chia cho quy mô dân số.

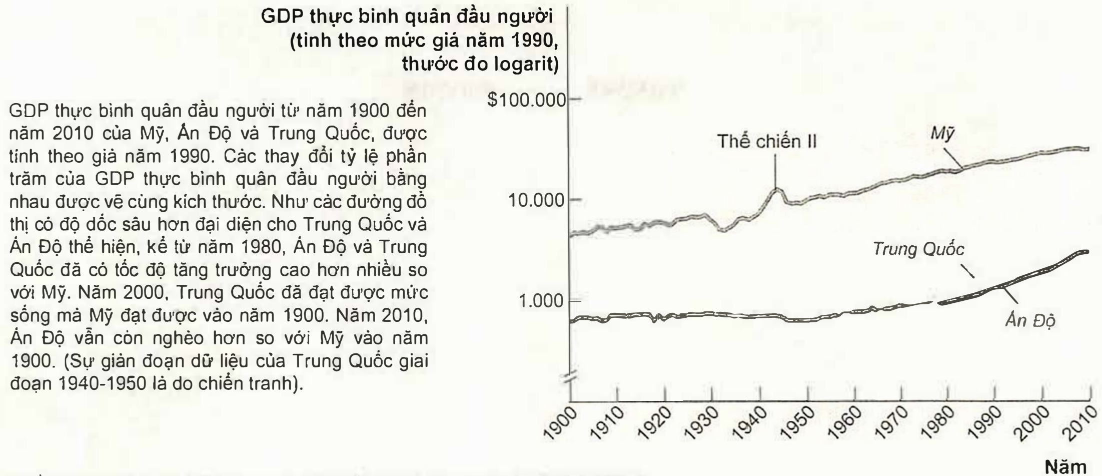
Chúng ta tập trung vào GDP vì như đã nói trong Chương 13, GDP đo lường tổng giá trị sản lượng hàng hóa và dịch vụ cuối cùng của nền kinh tế, cũng như thu nhập của nền kinh tế đó, trong một năm nhất định. Chúng ta sử dụng *GDP thực* vì muốn tách riêng những thay đổi về số lượng hàng hóa và dịch vụ ra khỏi tác động của mức giá tăng. Chúng ta tập trung vào *GDP thực bình quân đầu người* vì muốn loại bỏ ảnh hưởng của những thay đổi về dân số. Ví dụ, với những yếu tố khác là như nhau, sự gia tăng dân số sẽ khiến tiêu chuẩn sống của một người trung bình kém đi – lúc này có nhiều người hơn cùng chia sẻ một lượng GDP thực nhất định. Mức gia tăng GDP thực tương đương với mức gia tăng dân số khiến cho mức sống trung bình không thay đổi.

Mặc dù chúng ta cũng đã được học rằng tăng trưởng GDP thực bình quân đầu người bản thân nó không nên là một mục tiêu chính sách, nhưng nó lại là một thước đo khái lược rất hữu ích về tăng trưởng kinh tế của một quốc gia theo thời gian. Hình 15-1 thể hiện GDP thực bình quân đầu người của Mỹ, Ấn Độ và Trung Quốc từ năm 1900 đến năm 2010, được tính theo giá năm 1990. (Chúng ta sẽ nói về Ấn Độ và Trung Quốc sau). Trục tung được vẽ trên thang logarit để các mức thay đổi tỷ lệ phần trăm bằng nhau trong GDP thực bình quân đầu người giữa các quốc gia có cùng kích thước trong đồ thị.

Để thể hiện khái quát về việc nền kinh tế Mỹ đã tăng trưởng bao nhiêu trong thế kỷ trước, Bảng 15-1 thể hiện GDP thực bình quân đầu người vào một số năm được lựa chọn, được thể hiện theo hai cách: theo tỷ lệ phần trăm của số liệu năm 1900 và tỷ lệ phần trăm của số liệu năm 2010. Năm 1920, nền kinh tế Mỹ đã sản xuất 136%/người so với năm 1900. Năm 2010, sản lượng bình quân đầu người của Mỹ bằng 758% so với năm 1900, tức là tăng gần gấp tám lần. Nói ngược lại thì vào năm 1900, tính trên đầu người, nền kinh tế Mỹ chỉ sản xuất được 13% so với năm 2010.

Thu nhập của một gia đình điển hình thường tăng với tỷ lệ tương đương tỷ lệ của thu nhập bình quân đầu người. Ví dụ, GDP thực bình quân đầu người tăng 1% tương ứng xấp xỉ mức tăng 1% của thu nhập hộ gia đình trung vị (median) hoặc điển hình (typical) – đó là một gia đình nằm ở trung tâm của biểu đồ phân phối thu nhập. Năm 2010, hộ gia đình trung bình Mỹ có thu nhập khoảng

HÌNH 15-1 Tăng trưởng kinh tế ở Mỹ, Ấn Độ và Trung Quốc trong thế kỷ qua



GDP thực bình quân đầu người từ năm 1900 đến năm 2010 của Mỹ, Ấn Độ và Trung Quốc, được tính theo giá năm 1990. Các thay đổi tỷ lệ phần trăm của GDP thực bình quân đầu người bằng nhau được vẽ cùng kích thước. Như các đường đồ thị có độ dốc sâu hơn đại diện cho Trung Quốc và Ấn Độ thể hiện, kể từ năm 1980, Ấn Độ và Trung Quốc đã có tốc độ tăng trưởng cao hơn nhiều so với Mỹ. Năm 2000, Trung Quốc đã đạt được mức sống mà Mỹ đạt được vào năm 1900. Năm 2010, Ấn Độ vẫn còn nghèo hơn so với Mỹ vào năm 1900. (Sự gián đoạn dữ liệu của Trung Quốc giai đoạn 1940-1950 là do chiến tranh).

Nguồn: Angus Maddison, *Statics on World Population, GDP, and Per Capita GDP, 1–2008AD*, http://www.ggdc.net/maddison; The Conference Board Total Economy Database™, Tháng 1/2014, http://www.conference-board.org/data/economydatabase

50.000 USD. Vì Bảng 15-1 cho chúng ta biết GDP thực bình quân đầu người vào năm 1900 chỉ bằng 13% của mức năm 2010, nên một gia đình điển hình vào năm 1900 có lẽ chỉ có sức mua bằng 13% so với sức mua của một gia đình điển hình vào năm 2010. Đó là khoảng 6.850 USD theo mức giá ngày nay, đại diện cho một tiêu chuẩn sống mà giờ đây chúng ta xem là nghèo đói nghiêm trọng. Nếu đưa một gia đình Mỹ điển hình hiện nay quay về nước Mỹ năm 1900, họ sẽ cảm thấy khá nhiều mất mát.

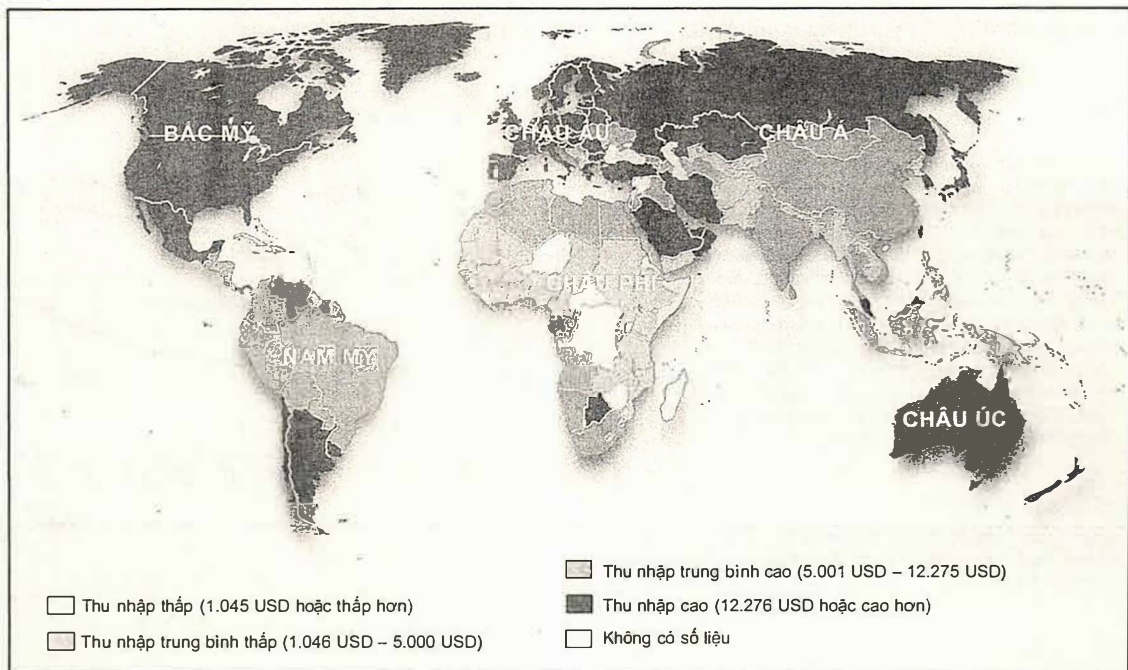
BẢNG 15-1 GDP thực bình quân đầu người của Mỹ

Năm	Tỷ lệ so với GDP thực bình quân đầu người năm 1900 (%)	Tỷ lệ so với GDP thực bình quân đầu người năm 2010 (%)
1900	100	13
1920	136	18
1940	171	23
1980	454	60
2000	696	92
2010	758	100

Nguồn: Angus Maddison, *Statistics on World Population, GDP, and Per Capita GDP, 1–2008AD*. *"The First Update of the Madison Project: Reestimating Growth Before 1820"*, http://www.ggdc.net/maddison; Cục Phân tích Kinh tế.

Cho đến nay, nhiều người trên thế giới vẫn có mức sống bằng hoặc thấp hơn so với Mỹ vào đầu thế kỷ vừa qua. Đó là thông điệp về Trung Quốc và Ấn Độ trong Hình 15-1: mặc dù Trung Quốc có tăng trưởng kinh tế ấn tượng trong ba thập kỷ qua và Ấn Độ có tăng trưởng kinh tế ít ấn tượng hơn, Trung Quốc gần đây chỉ mới vượt qua mức sống mà Mỹ đã có từ đầu thế kỷ XX, trong khi Ấn Độ vẫn còn nghèo hơn so với Mỹ vào thời điểm đó. Và phần lớn thế giới ngày nay nghèo hơn Trung Quốc hay Ấn Độ.

Bạn có thể hiểu được mức độ nghèo nàn của thế giới bằng cách nhìn vào Hình 15-2, một bản đồ thế giới trong đó các nước được phân loại theo các mức GDP bình quân đầu người vào năm 2013 của họ, tính bằng USD. Như bạn có thể thấy, phần lớn thế giới có thu nhập rất thấp. Nói chung, các nước châu Âu và Bắc Mỹ, cũng như một số ít quốc gia ở Thái Bình Dương, có thu nhập cao. Phần còn lại của thế giới, với phần lớn dân số, bị chi phối bởi các quốc gia có GDP đầu người thấp hơn 5.000 USD – và thường là còn thấp hơn nhiều. Trên thực tế, ngày nay có khoảng 50% dân số thế giới sống ở những quốc gia có tiêu chuẩn sống thấp hơn Mỹ của một thế kỷ trước.



Mặc dù các nước châu Âu và Bắc Mỹ - cùng với một số quốc gia thuộc Thái Bình Dương - có thu nhập cao, phần lớn thế giới vẫn còn rất nghèo. Ngày nay, khoảng 50% dân số thế giới sống ở các quốc gia có mức sống thấp hơn so với Mỹ từ một thế kỷ trước.

Nguồn: Quỹ tiền tệ quốc tế.

LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP

THAY ĐỔI VỀ MỨC ĐỘ SO VỚI TỶ LỆ THAY ĐỔI

Khi nghiên cứu tăng trưởng kinh tế, điều quan trọng là phải hiểu sự khác biệt giữa sự thay đổi về các mức độ và tỷ lệ thay đổi. Khi chúng ta nói rằng GDP thực "tăng trưởng", nghĩa là mức GDP thực tăng. Ví dụ chúng ta có thể nói rằng GDP thực của Mỹ đã tăng 297 tỷ USD vào năm 2013.

Nếu biết GDP thực của Mỹ vào năm 2012, chúng ta có thể thể hiện mức tăng trưởng của năm 2013 dưới dạng tỷ lệ thay đổi (rate of change). Ví dụ nếu GDP thực của Mỹ vào năm 2012 là 15.470 tỷ USD, thì GDP thực của Mỹ vào năm 2013 sẽ là 15.470 + 297 = 15.767 tỷ USD. Từ đó, có thể tính tỷ lệ thay đổi hoặc tốc độ tăng trưởng GDP thực của Mỹ vào năm 2013 như sau: (15.767 - 15.470) / 15.470) × 100 = (297 / 15.470) × 100 = 1,92%. Các nhận định về tăng trưởng kinh tế trong một giai đoạn vài năm gần như luôn luôn đề cập đến những thay đổi về tốc độ tăng trưởng.

Khi nói đến *tăng trưởng (growth)* hoặc *tốc độ tăng trưởng (growth rate)*, các nhà kinh tế học thường sử dụng các cụm từ có vẻ kết hợp hai khái niệm này và do đó có thể gây nhầm lẫn. Ví dụ khi nói rằng "Tăng trưởng của Mỹ giảm trong thập niên 1970", thì có nghĩa là tốc độ tăng trưởng GDP thực của Mỹ trong thập niên 1970 thấp hơn so với thập niên 1960! Khi nói rằng "tăng trưởng tăng tốc trong suốt đầu thập niên 1990", nghĩa là chúng ta đang nói rằng tốc độ tăng trưởng tăng dần qua từng năm vào đầu thập niên 1990 - ví dụ tăng từ 3% lên 3,5%, rồi đến 4%...

Tốc độ tăng trưởng

Bằng cách nào mà năm 2013 nước Mỹ đã có sản lượng đầu người cao hơn 8 lần so với sản lượng năm 1900? Câu trả lời là dần dần, mỗi lần tăng một ít. Tăng trưởng kinh tế dài hạn thường là một quy trình từng bước một, trong đó GDP thực bình quân đầu người tăng trưởng tối đa là vài phần trăm mỗi năm. Từ năm 1900 đến năm 2013, GDP thực bình quân đầu người của Mỹ tăng trung bình 1,9% mỗi năm.

Để tìm hiểu về mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng hàng năm của GDP thực bình quân đầu người và sự thay đổi trong dài hạn của GDP thực bình quân đầu người, chúng ta nên lưu ý **Quy tắc 70 (Rule of 70):** một công thức toán học nói về khoảng thời gian cần có để tăng gấp đôi GDP thực bình quân đầu người, hoặc một biến số bất kỳ nào khác tăng dần theo thời gian. Câu trả lời gần đúng là:

$$\text{Số năm để biến số tăng gấp đôi} = \frac{70}{\text{Tốc độ tăng trưởng hàng năm của biến số đó}} \quad (15\text{-}1)$$

(Lưu ý rằng *Quy tắc 70* chỉ có thể được áp dụng cho tốc độ tăng trưởng dương). Vì vậy, nếu GDP thực bình quân đầu người tăng 1% mỗi năm thì cần 70 năm để tăng gấp đôi. Nếu nó tăng trưởng 2% mỗi năm thì sẽ chỉ mất 35 năm để tăng gấp đôi. Trên thực tế, GDP thực bình quân đầu người của Mỹ tăng trung bình 1,9% mỗi năm trong thế kỷ qua.

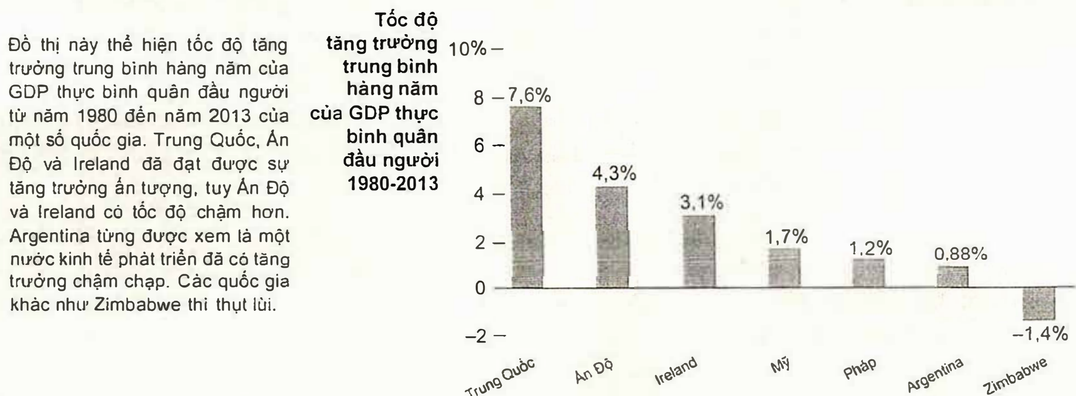
Theo **Quy tắc 70**, thời gian để một biến số tăng gấp đôi giá trị là vào khoảng bằng 70 chia cho tỷ lệ tăng trưởng hằng năm của biến số đó.

Áp dụng Quy tắc 70 vào thông tin này, chúng ta thấy rằng: phải mất 37 năm để tăng gấp đôi GDP thực bình quân đầu người; mất 111 năm (tức là ba giai đoạn 37 năm!) để GDP thực bình quân đầu người tăng liên tiếp ba lần. Nghĩa là, Quy tắc 70 ngụ ý rằng trong suốt 111 năm, GDP thực bình quân đầu người của Mỹ phải tăng lên theo hệ số 2 × 2 × 2 = 8. Và điều này hóa ra lại là một ước tính khá giống thực tế. Từ năm 1899 đến năm 2010 - khoảng thời gian 111 năm - GDP thực bình quân đầu người tăng khoảng 8 lần.

Hình 15-3 thể hiện tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm của GDP thực bình quân đầu người của một số nước từ năm 1980 đến năm 2013. Trong đó một số quốc gia khá thành công, ví dụ như Trung Quốc, mặc dù vẫn còn khá nghèo, đã có những tiến bộ ngoạn mục. Ấn Độ, mặc dù không tương đương với thành tích của Trung Quốc, cũng đã đạt được sự tăng trưởng ấn tượng (xem phần *Kinh tế học trong đời sống* sau đây).

HÌNH 15-3 So sánh các tốc độ tăng trưởng gần đây

Đồ thị này thể hiện tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm của GDP thực bình quân đầu người từ năm 1980 đến năm 2013 của một số quốc gia. Trung Quốc, Ấn Độ và Ireland đã đạt được sự tăng trưởng ấn tượng, tuy Ấn Độ và Ireland có tốc độ chậm hơn. Argentina từng được xem là một nước kinh tế phát triển đã có tăng trưởng chậm chạp. Các quốc gia khác như Zimbabwe thì thụt lùi.



Nguồn: The Conference Board Total Economy Database™, tháng 1/2014. http://www.conference-board.org/data/economydatabase/.

Tuy nhiên, một số quốc gia lại có tăng trưởng rất đáng thất vọng. Argentina từng được xem là một quốc gia giàu có. Trong những năm đầu của thế kỷ XX, quốc gia này nằm cùng nhóm với Mỹ và Canada. Nhưng kể từ đó nó đã tụt lại phía sau nhiều nền kinh tế năng động hơn. Và những nước khác, như Zimbabwe, đã tụt lùi lại phía sau...

Để hiểu những khác biệt về tốc độ tăng trưởng này, chúng ta cần tìm hiểu các lý do, hay nguồn gốc, của tăng trưởng kinh tế dài hạn.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Ấn Độ cất cánh

n Độ giành được độc lập từ Anh vào năm 1947, trở thành nền dân chủ đông dân nhất thế giới - một trạng thái mà quốc gia này đã duy trì đến ngày nay. Tuy nhiên, trong hơn ba thập kỷ sau khi độc lập, câu chuyện chính trị hạnh phúc này đã phần nào bị lu mờ bởi sự thất vọng về kinh tế. Mặc dù có các kế hoạch phát triển kinh tế đầy tham vọng, thành tích của Ấn Độ luôn chậm chạp. Năm 1980, GDP thực bình quân đầu người của Ấn Độ chỉ cao hơn khoảng 50% so với năm 1947. Khoảng cách giữa mức sống của người Ấn Độ và người dân những nước giàu có như Mỹ ngày càng gia tăng hơn là thu hẹp.



Sipra Das/The India Today Group/Getty Images

Tốc độ tăng trưởng kinh tế cao của Ấn Độ từ năm 1980 đã giúp nâng cao tiêu chuẩn sống và dẫn đến sự xuất hiện của một tầng lớp trung lưu ngày càng đông đảo.

Tuy nhiên, kể từ đó, tình trạng của Ấn Độ đã tốt lên nhiều. Như Hình 15-3 thể hiện, GDP thực bình quân đầu người đã tăng trưởng với tốc độ trung bình 4,3% một năm, tăng hơn ba lần trong giai đoạn 1980-2013. Ấn Độ hiện có một tầng lớp trung lưu lớn và đang phát triển nhanh chóng.

Điều đúng đắn gì đã diễn ra ở Ấn Độ sau năm 1980? Nhiều nhà kinh tế học đã nêu ra các điều chỉnh về chính sách. Trong nhiều thập kỷ sau khi độc lập, Ấn Độ đã có một nền kinh tế được kiểm soát và điều hành chặt chẽ. Ngày nay, mọi việc đều đã khác: một loạt các cải cách đã mở cửa nền kinh tế, phát triển thương mại quốc tế và giải phóng cạnh tranh trong nước. Tuy nhiên, một số nhà kinh tế học cho rằng đây không thể là yếu tố chính vì các cải cách chính sách lớn đã không được áp dụng cho đến tận năm 1991, trong khi Ấn Độ thực sự đã tăng trưởng nhanh từ năm 1980.

Cho dù với lời giải thích nào thì sự phát triển kinh tế của Ấn Độ đã biến nước này thành một quyền lực kinh tế lớn mới nổi - và cho phép hàng trăm triệu người có một cuộc sống tốt hơn, tốt hơn những gì thế hệ ông bà của họ có thể mơ ước.

Câu hỏi lớn hiện nay là liệu sự tăng trưởng này có thể tiếp tục hay không. Những người theo chủ nghĩa hoài nghi lập luận rằng: có những nút thắt cổ chai quan trọng trong nền kinh tế Ấn Độ, cái có thể làm hạn chế tăng trưởng trong tương lai. Cụ thể là trình độ học vấn vẫn còn khá thấp của phần lớn dân số Ấn Độ và cơ sở hạ tầng không đầy đủ: hệ thống đường bộ, đường sắt, nguồn cung cấp điện và cơ sở hạ tầng y tế và vệ sinh của đất nước này có chất lượng kém và số lượng hạn chế. Ô nhiễm cũng là một vấn đề ngày một nghiêm trọng. Nhưng nền kinh tế của Ấn Độ đã thách thức những người hoài nghi trong nhiều thập kỷ và hy vọng rằng nó còn có thể tiếp tục như vậy.

Kiểm tra kiến thức 15-1

1. Tại sao các nhà kinh tế học sử dụng GDP thực bình quân đầu người để đo lường sự phát triển về kinh tế hơn là một số biện pháp khác, chẳng hạn như GDP danh nghĩa bình quân đầu người hay GDP thực?
2. Áp dụng Quy tắc 70 cho dữ liệu trong Hình 15-3, xác định xem mất bao lâu để mỗi quốc gia được liệt kê trong đó (ngoại trừ Zimbabwe) có GDP thực bình quân đầu người tăng gấp đôi. GDP thực bình quân đầu người của Ấn Độ có vượt qua Mỹ trong tương lai không, nếu tốc độ tăng trưởng vẫn duy trì như trong Hình 15-3? Tại sao?
3. Mặc dù Trung Quốc và Ấn Độ hiện đang có tốc độ tăng trưởng cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng của Mỹ, nhưng hộ gia đình Trung Quốc hoặc Ấn Độ điển hình còn nghèo hơn nhiều so với hộ gia đình Mỹ điển hình. Giải thích lý do tại sao.

Đáp án ở cuối sách.

- Tăng trưởng kinh tế được tính theo GDP thực bình quân đầu người.
- Tại Mỹ, hiện nay GDP thực bình quân đầu người đã tăng gấp tám lần so với năm 1900, dẫn đến tiêu chuẩn sống tăng cao.
- Nhiều quốc gia có GDP thực bình quân đầu người thấp hơn nhiều so với Mỹ. Hơn một nửa dân số thế giới ngày nay có mức sống thấp hơn so với mức sống ở Mỹ vào đầu thập niên 1900.
- Mức tăng dài hạn của GDP thực bình quân đầu người là kết quả của sự tăng trưởng dần dần. **Quy tắc 70** cho chúng ta biết cần bao nhiêu năm, với tốc độ tăng trưởng hàng năm nhất định, để GDP thực bình quân đầu người tăng gấp đôi.
- Tốc độ tăng trưởng của GDP thực bình quân đầu người khác nhau đáng kể giữa các quốc gia.

Các nguồn gốc của tăng trưởng dài hạn

Tăng trưởng kinh tế dài hạn phụ thuộc hoàn toàn vào một yếu tố chính: tăng *năng suất*. Tuy nhiên, có một số yếu tố ảnh hưởng đến việc tăng năng suất.

Tầm quan trọng của năng suất

Tăng trưởng kinh tế bền vững chỉ diễn ra khi sản lượng của một người lao động trung bình gia tăng một cách ổn định, đều đặn. Thuật ngữ **năng suất lao động (labor productivity)**, hoặc gọi ngắn gọn là **năng suất (productivity)**, được sử dụng để chỉ sản lượng của mỗi người lao động, hoặc trong một số trường hợp là chỉ sản lượng mỗi giờ. (Số giờ làm việc của một người lao động trung bình có sự khác biệt ở một mức độ nào đó giữa các quốc gia, mặc dù đây không phải là yếu tố quan trọng trong sự khác biệt về tiêu chuẩn sống, ví dụ như giữa Ấn Độ và Mỹ). Trong quyển sách này, chúng ta sẽ tập trung vào sản lượng của mỗi người lao động. Đối với nền kinh tế nói chung, năng suất - sản lượng của mỗi người lao động - chỉ đơn giản là GDP thực chia cho số người lao động.

Bạn có thể thắc mắc tại sao chúng ta nói rằng năng suất cao hơn là lý do tăng trưởng dài hạn duy nhất. Tại sao nền kinh tế không thể tăng GDP thực bình quân đầu người bằng cách tăng số người lao động? Câu trả lời là có thể, nhưng... Trong ngắn hạn, nền kinh tế có thể trải qua sự bùng nổ tăng trưởng sản lượng bình quân đầu người bằng cách tăng tỷ lệ người lao động trong dân số. Điều đó đã xảy ra ở Mỹ trong Thế chiến II, khi hàng triệu phụ nữ trước đây chỉ làm việc nhà trở thành lực lượng lao động được trả lương. Tỷ lệ phần trăm người trưởng thành làm việc trong xã hội tăng từ 50% vào năm 1941 lên 58% năm 1944, và bạn có thể thấy GDP thực bình quân đầu người trong suốt những năm đó đã tăng vọt như thế nào trong Hình 15-1.

Năng suất lao động, hoặc gọi ngắn gọn là **năng suất**, được sử dụng để chỉ sản lượng của mỗi người lao động.

Tuy nhiên, trong dài hạn, tốc độ tăng trưởng việc làm không bao giờ quá khác biệt so với tốc độ tăng dân số. Ví dụ như trong suốt thế kỷ 20, dân số Mỹ đã tăng với tốc độ trung bình 1,3% mỗi năm và việc làm tăng 1,5% mỗi năm. GDP thực bình quân đầu người tăng 1,9%/năm; trong đó, 1,7% - nghĩa là gần 90% - là kết quả của việc tăng năng suất. Nhìn chung, tổng GDP thực có thể tăng lên do tăng dân số, nhưng mọi mức gia tăng lớn bất kỳ của GDP thực *bình quân đầu người* đều phải là kết quả của việc gia tăng sản lượng của *mỗi người lao động*, nghĩa là phải xuất phát từ năng suất cao hơn.

Vậy tăng năng suất là chìa khóa của tăng trưởng kinh tế dài hạn. Nhưng điều gì dẫn đến năng suất cao hơn?

Giải thích sự tăng trưởng của năng suất

Có ba lý do chính giúp một người lao động trung bình của Mỹ ngày nay sản xuất được nhiều hơn so với tổ tiên của họ cách đây một thế kỷ. Thứ nhất, người lao động hiện đại làm việc cùng với nhiều *vốn vật chất* hơn, chẳng hạn như máy móc và không gian văn phòng. Thứ hai, người lao động hiện đại được giáo dục tốt hơn nhiều và vì vậy sở hữu nhiều *vốn nhân lực* hơn. Cuối cùng, các công ty hiện đại có lợi thế về sự tích lũy tiến bộ kỹ thuật của một thế kỷ phản ánh một sự *tiến bộ công nghệ* vượt bậc.

Chúng ta hãy lần lượt xem xét từng yếu tố.

Tăng vốn vật chất. Các nhà kinh tế học định nghĩa **vốn vật chất (physical capital)** là các nguồn lực sản xuất, ví dụ như tòa nhà, máy móc thiết bị v.v... Vốn vật chất giúp người lao động làm việc hiệu quả hơn. Ví dụ một công nhân điều hành một xe cẩu mỗi ngày có thể đào được nhiều đất hơn so với một công nhân chỉ được trang bị xẻng.

Một người lao động trung bình trong khu vực tư nhân của Mỹ ngày nay được hỗ trợ bởi hơn 150.000 USD vốn vật chất – rất nhiều so với những gì một người lao động Mỹ có được vào 100 năm trước, cũng như so với người lao động trung bình ở hầu hết các quốc gia khác hiện nay.

Tăng vốn nhân lực. Người lao động có thiết bị tốt là chưa đủ; mà họ cần phải biết làm gì với thiết bị đó. **Vốn nhân lực (human capital)** đề cập đến sự cải thiện trong lao động, tạo ra bởi giáo dục và kiến thức của lực lượng lao động.

Vốn nhân lực của Mỹ đã tăng đáng kể trong thế kỷ qua. Một thế kỷ trước, mặc dù hầu hết người Mỹ biết đọc biết viết, nhưng rất ít người được đào tạo nâng cao. Năm 1910, chỉ có 13,5% người Mỹ trên 25 tuổi đã tốt nghiệp trung học và chỉ có 3% có bằng đại học. Đến năm 2010, những tỷ lệ tương ứng là 87% và 30%. Chính phủ sẽ không thể điều hành nền kinh tế ngày nay với dân số kém học vấn như thế kỷ trước.

Các phân tích dựa trên *kế toán tăng trưởng*, sẽ được mô tả sau đây, thể hiện rằng giáo dục và hiệu quả của nó đối với năng suất là yếu tố quyết định đối với tăng trưởng, thậm chí còn quan trọng hơn tăng trưởng vốn vật chất.

Tiến bộ về công nghệ. Có lẽ yếu tố quan trọng nhất đối với sự tăng trưởng năng suất là **tiến bộ công nghệ (technological progress)**, được định nghĩa là một

Vốn vật chất: các nguồn lực sản xuất do con người tạo ra, như tòa nhà, máy móc thiết bị...

Vốn nhân lực: sự cải thiện trong lao động, tạo ra bởi giáo dục và kiến thức của lực lượng lao động.

Tiến bộ công nghệ: tiến bộ của các phương tiện kỹ thuật trong sản xuất hàng hóa và dịch vụ.

Hàm tổng sản xuất: là một hàm số giả định, thể hiện năng suất phụ thuộc vào số lượng vốn vật chất trên mỗi lao động, vào vốn nhân lực trên mỗi lao động cũng như tình trạng công nghệ.

Hàm tổng sản xuất thể hiện **hiệu suất giảm dần theo vốn vật chất:** khi số vốn nhân lực trên mỗi người lao động và tình trạng công nghệ được giữ cố định, thì mỗi lần vốn vật chất trên mỗi người lao động tăng thêm thì sẽ năng suất sẽ tăng, nhưng với tốc độ giảm dần.

tiến bộ của các phương tiện kỹ thuật trong sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Chúng ta sẽ sớm được thấy các nhà kinh tế học đánh giá tác động của công nghệ lên tăng trưởng như thế nào.

Người lao động ngày nay có thể sản xuất nhiều hơn người lao động trong quá khứ, ngay cả với cùng một lượng vốn vật chất và vốn nhân lực, vì công nghệ đã phát triển theo thời gian. Điều quan trọng là nhận ra rằng những tiến bộ công nghệ quan trọng về mặt kinh tế không cần phải hào nhoáng hay dựa vào khoa học tiên tiến nhất. Các nhà sử học đã ghi nhận rằng tăng trưởng kinh tế trong quá khứ không chỉ được dẫn dắt bởi các phát minh lớn như đường sắt hay chíp bán dẫn, mà còn bởi hàng nghìn sáng tạo khiêm tốn, như giấy ghi chú Post-it® được giới thiệu vào năm 1981, có lợi ích rất lớn đối với năng suất làm việc trong văn phòng. Các chuyên gia cho rằng phần lớn sự tăng trưởng của năng suất diễn ra tại Mỹ vào cuối thế kỷ 20 là nhờ vào công nghệ mới được các công ty sản xuất dịch vụ như Walmart sử dụng, hơn là do các công ty công nghệ cao.

Kế toán tăng trưởng: Hàm tổng sản xuất

Khi các yếu tố khác không đổi, năng suất sẽ cao hơn khi người lao động được trang bị thêm vốn vật chất, vốn nhân lực, công nghệ tốt hơn, hoặc bất kỳ sự kết hợp nào của cả ba yếu tố trên. Nhưng chúng ta có thể đưa ra một con số cho những hiệu ứng này không? Để làm được điều này, các nhà kinh tế học sử dụng các ước tính của hàm tổng sản xuất (aggregate production function), thể hiện năng suất phụ thuộc vào số lượng vốn vật chất trên mỗi lao động, vào vốn nhân lực trên mỗi lao động cũng như tình trạng công nghệ.

Nhìn chung, cả ba yếu tố này có xu hướng tăng theo thời gian, vì người lao động được trang bị nhiều máy móc hơn, được giáo dục nhiều hơn và hưởng lợi từ những tiến bộ công nghệ. Những gì hàm tổng sản xuất làm là cho phép các nhà kinh tế học tách bạch các hiệu ứng của ba yếu tố này trong năng suất nói chung.

Một ví dụ về hàm tổng sản xuất được áp dụng cho dữ liệu thực tế xuất phát từ một nghiên cứu so sánh về tăng trưởng kinh tế của Trung Quốc và Ấn Độ của các nhà kinh tế học Barry Bosworth và Susan Collins thuộc Viện Brookings (Brookings Institution). Họ đã sử dụng hàm tổng sản xuất như sau:

$$\text{GDP trên mỗi lao động} = T \times (\text{Vốn vật chất trên mỗi lao động})^{0,4} \times (\text{Vốn nhân lực trên mỗi lao động})^{0,6}$$

Trong đó T đại diện cho ước tính về trình độ công nghệ, và họ giả định rằng mỗi năm giáo dục giúp vốn nhân lực tăng 7%. Các nhà kinh tế học đã sử dụng hàm số này để cố gắng giải thích tại sao Trung Quốc tăng trưởng nhanh hơn Ấn Độ trong giai đoạn 1978-2004. Họ nhận thấy rằng khoảng một nửa sự khác biệt là do mức chi tiêu đầu tư của Trung Quốc cao hơn, giúp mức vốn vật chất cho từng người lao động cao hơn của Ấn Độ. Một nửa sự khác biệt còn lại là do tiến bộ công nghệ của Trung Quốc nhanh hơn.

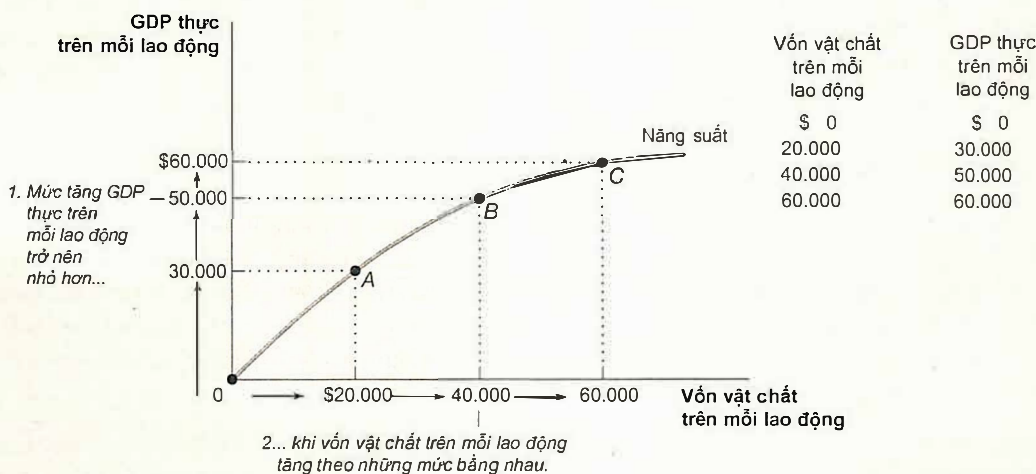
Khi phân tích tăng trưởng kinh tế trong lịch sử, các nhà kinh tế học đã khám phá ra một thực tế quan trọng về hàm tổng sản xuất ước tính như sau: nó thể hiện **hiệu suất giảm dần theo vốn vật chất (diminishing returns to physical capital)**. Nghĩa là khi số vốn nhân lực trên mỗi người lao động và tình trạng công nghệ được giữ cố định, thì mỗi lần vốn vật chất trên mỗi người lao động tăng thêm thì năng suất sẽ tăng, nhưng với tốc độ giảm dần.

Hình 15-4 nêu lên một ví dụ giả định về mức vốn vật chất trên mỗi người lao động có thể ảnh hưởng như thế nào đến mức GDP thực trên mỗi lao động, với điều kiện vốn nhân lực và tình trạng công nghệ không đổi. Trong ví dụ này, chúng ta tính số vốn vật chất theo USD.

Để hiểu tại sao mối quan hệ giữa vốn vật chất trên mỗi người lao động và năng suất thể hiện *hiệu suất giảm dần*, chúng ta hãy suy nghĩ về việc trang thiết bị nông nghiệp ảnh hưởng như thế nào đến năng suất của lao động nông nghiệp. Một lượng thiết bị nhỏ tạo nên sự khác biệt lớn:

một người lao động được trang bị máy kéo có thể làm việc hiệu quả hơn một người lao động không có thiết bị. Và một người lao động sử dụng thiết bị đắt tiền hơn sẽ làm việc hiệu quả hơn, nếu các yếu tố khác như nhau: người lao động có máy kéo 40.000 USD thường có thể cày cấy nhiều đất nông nghiệp trong một khoảng thời gian nhất định hơn so với người lao động có máy kéo 20.000 USD; vì máy móc đắt tiền hơn sẽ mạnh hơn, thực hiện nhiều nhiệm vụ hơn, hoặc cả hai.

HÌNH 15-4 **Vốn vật chất và năng suất**



Vốn vật chất trên mỗi lao động	GDP thực trên mỗi lao động
$ 0	$ 0
20.000	30.000
40.000	50.000
60.000	60.000

Trong trường hợp này, hàm tổng sản xuất thể hiện năng suất tăng ra sao khi vốn vật chất trên mỗi lao động tăng lên, đồng thời vốn nhân lực và công nghệ không đổi. Với những yếu tố khác như nhau, việc tăng số vốn vật chất sẽ giúp tăng GDP thực trên mỗi người lao động, nhưng tốc độ tăng sẽ giảm dần: mỗi một đơn vị vốn vật chất trên mỗi lao động tăng thêm sẽ khiến tốc độ tăng năng suất giảm dần. Bắt đầu từ điểm gốc 0, khi vốn vật chất trên mỗi lao động tăng 20.000 USD thì GDP thực trên mỗi lao động tăng 30.000 USD, được thể hiện bởi điểm *A*. Bắt đầu từ điểm *A*, vốn vật chất trên mỗi lao động tăng thêm 20.000 USD thì GDP thực trên mỗi lao động chỉ tăng thêm 20.000 USD, được thể hiện bởi điểm *B*. Cuối cùng, lần thứ ba tăng 20.000 USD vốn vật chất trên mỗi lao động chỉ làm GDP thực trên mỗi lao động tăng 10.000 USD, được thể hiện bởi điểm *C*.

Nhưng một người lao động có máy kéo trị giá 40.000 USD, nếu vốn nhân lực và công nghệ như nhau, thì hiệu quả làm việc có gấp đôi hiệu quả của người lao động có máy kéo trị giá 20.000 USD không? Có lẽ là không: có một sự khác biệt rất lớn giữa việc không có máy kéo và có một máy kéo rẻ tiền; nhưng sẽ chỉ có ít khác biệt giữa việc có một máy kéo rẻ tiền và có một máy kéo tốt hơn. Chúng ta có thể chắc chắn rằng một người lao động có máy kéo 200.000 USD sẽ không hiệu quả gấp 10 lần: việc cải thiện năng suất của máy kéo cũng chỉ có giới hạn mà thôi. Điều tương tự cũng đúng với các loại thiết bị khác, hàm tổng sản xuất thể hiện hiệu suất giảm dần theo vốn vật chất.

Hiệu suất giảm dần theo vốn vật chất ngụ ý về mối quan hệ giữa vốn vật chất trên mỗi người lao động và sản lượng của mỗi người lao động như trong Hình 15-4. Như đường đồ thị năng suất theo vốn vật chất và bảng đi kèm minh họa, vốn vật chất trên mỗi người lao động càng lớn sẽ giúp sản lượng trên mỗi người lao động càng cao. Tuy nhiên, mỗi lần vốn vật chất trên mỗi người lao động tăng thêm 20.000 USD giúp năng suất tăng ít hơn.

Như bạn có thể thấy trong bảng, khi tăng 20.000 USD vốn vật chất lần đầu tiên, chúng ta có lợi ích lớn: GDP thực trên mỗi lao động tăng thêm 30.000 USD. Lần tăng vốn vật chất thứ hai vẫn với mức 20.000 USD, năng suất cũng tăng nhưng không cao bằng: GDP thực trên mỗi lao động chỉ tăng 20.000 USD. Vốn vật chất tăng 20.000 USD lần thứ ba làm tăng GDP thực trên mỗi lao động chỉ 10.000 USD mà thôi! Bằng cách so sánh các điểm trên đường đồ thị, bạn cũng có thể thấy rằng khi vốn vật chất trên mỗi người lao động tăng, sản lượng của mỗi người lao động cũng tăng lên -

nhưng với tốc độ giảm dần. Đi từ điểm gốc 0 đến điểm *A*, vốn vật chất trên mỗi người lao động tăng 20.000 USD, giúp GDP thực trên mỗi người lao động tăng 30.000 USD. Đi từ điểm *A* đến điểm *B*, vốn vật chất trên mỗi người lao động tăng thêm 20.000 USD lần thứ hai, giúp GDP thực trên mỗi người lao động chỉ tăng 20.000 USD. Và từ điểm *B* đến điểm *C*, số vốn vật chất trên mỗi người lao động tăng thêm 20.000 USD giúp GDP thực trên mỗi lao động chỉ tăng 10.000 USD.

Cần lưu ý rằng *hiệu suất giảm dần theo vốn vật chất* là một hiện tượng "các yếu tố khác như nhau": số vốn vật chất bổ sung kém hiệu quả hơn *khi số vốn nhân lực trên mỗi người lao động và công nghệ được giữ cố định*. Hiệu suất giảm dần có thể biến mất nếu chúng ta tăng số vốn nhân lực trên mỗi người lao động, hoặc cải thiện công nghệ, hoặc cả hai cùng một lúc khi tăng số vốn vật chất trên mỗi người lao động.

Ví dụ một người lao động có máy kéo 40.000 USD được đào tạo các kỹ thuật canh tác tiên tiến nhất trên thực tế có thể còn có hiệu suất làm việc cao hơn gấp đôi so với một người lao động chỉ có máy kéo 20.000 USD và không có thêm vốn nhân lực. Nhưng đặc tính hiệu suất giảm dần theo một nguyên liệu đầu vào bất kỳ - bất kể đó là vốn vật chất, vốn nhân lực hay số lượng người lao động — là một đặc điểm phổ biến của sản xuất. Các ước tính điển hình cho thấy rằng trong thực tế, khi tăng 1% vốn vật chất trên mỗi lao động sẽ làm sản lượng trên mỗi lao động tăng chỉ bằng một phần ba của 1%, hay 0,33%.

Trong thực tế, tất cả các yếu tố đều góp phần làm tăng năng suất trong quá trình tăng trưởng kinh tế: sự gia tăng của cả vốn vật chất và vốn nhân lực trên mỗi người lao động, cùng với những tiến bộ công nghệ. Để tách biệt ảnh hưởng của các yếu tố này, các nhà kinh tế học sử dụng **kế toán tăng trưởng (growth accounting)**, ước tính sự đóng góp của từng yếu tố chính trong hàm tổng sản xuất đến tăng trưởng kinh tế. Ví dụ, giả sử những điều sau đây là đúng:

- Vốn vật chất trên mỗi lao động tăng 3% mỗi năm
- Theo ước tính của hàm tổng sản xuất, khi vốn nhân lực và công nghệ không thay đổi, nếu vốn vật chất trên mỗi người lao động tăng 1% thì sản lượng của mỗi người lao động sẽ tăng thêm một phần ba của 1%, hay 0,33%.

Trong trường hợp đó, chúng ta ước tính rằng vốn vật chất tăng trên mỗi người lao động chiếm 3% × 0,33 = 1 điểm phần trăm của tăng trưởng năng suất mỗi năm. Người ta sử dụng một quy trình tương tự nhưng phức tạp hơn để ước tính tác động của việc tăng vốn nhân lực. Quy trình phức tạp hơn vì đánh giá nguồn nhân lực không thể dựa vào những thước đo đơn giản bằng tiền.

Kế toán tăng trưởng cho phép chúng ta tính toán tác động của vốn vật chất và vốn nhân lực lên tăng trưởng kinh tế. Nhưng làm thế nào chúng ta có thể ước tính tác động của tiến bộ công nghệ? Trả lời: bằng cách ước tính những gì còn lại sau khi đã xét đến tác động của vốn vật chất và vốn nhân lực. Ví dụ chúng ta hãy tưởng tượng rằng vốn nhân lực trên mỗi người lao động không tăng để có thể tập trung vào những thay đổi về vốn vật chất và công nghệ.

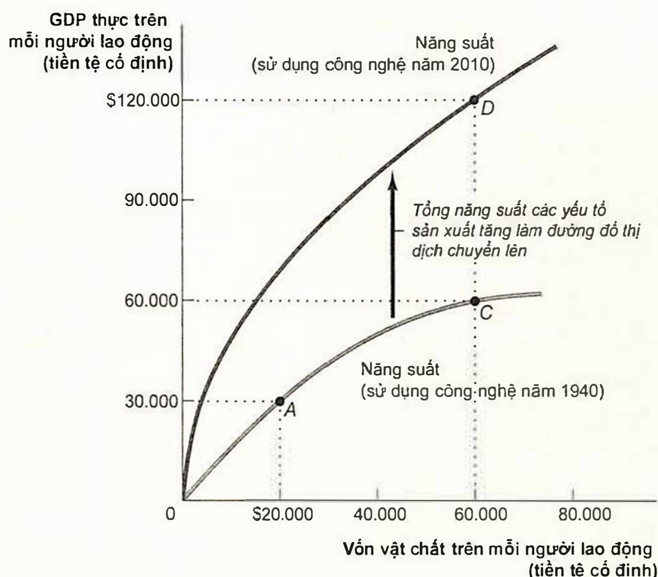
Trong hình 15-5, đường đồ thị bên dưới thể hiện cùng một mối quan hệ giả định giữa vốn vật chất trên mỗi người lao động và sản lượng của mỗi người lao động, như trong hình 15-4. Giả sử rằng đây là mối quan hệ với công nghệ có sẵn năm 1940. Đường đồ thị phía trên cũng thể hiện mối quan hệ giữa vốn vật chất trên mỗi người lao động và năng suất, nhưng lần này là với công nghệ có sẵn vào năm 2010. (Chúng tôi đã chọn khoảng cách 70 năm để có thể sử dụng Quy tắc 70). Đường đồ thị năm 2010 được dịch chuyển lên so với đường đồ thị năm 1940 vì các công nghệ được phát triển trong 70 năm qua giúp có thể tạo ra sản lượng nhiều hơn với cùng một số vốn nhất định trên mỗi người lao động hơn là công nghệ có sẵn vào năm 1940. (Lưu ý rằng hai đường đồ thị được tính bằng tiền tệ không đổi).

HÌNH 15-5 **Tiến bộ công nghệ và tăng trưởng năng suất**

Tiến bộ công nghệ làm tăng năng suất ở một mức vốn vật chất trên mỗi người lao động bất kỳ, và do đó làm dịch chuyển hàm tổng sản xuất lên trên. Ở đây chúng ta cố định mức vốn nhân lực trên mỗi người lao động.

Chúng ta giả định rằng đường đồ thị nằm dưới (đường đồ thị tương tự như trong Hình 15-4) phản ánh công nghệ vào năm 1940 và đường đồ thị nằm trên phản ánh công nghệ vào năm 2010. Với công nghệ và vốn nhân lực không thay đổi, khi vốn vật chất trên mỗi người lao động tăng gấp ba lần từ 20.000 lên 60.000 USD, GDP thực trên mỗi người lao động đã tăng gấp đôi từ 30.000 lên 60.000 USD. Điều này được thể hiện bởi sự di chuyển từ điểm *A* đến điểm *C*, phản ánh GDP thực trên mỗi người lao động tăng khoảng 1% mỗi năm.

Trong thực tế, tiến bộ công nghệ đã làm tăng năng suất ở mọi mức vốn vật chất bất kỳ - được thể hiện ở đây bởi sự dịch chuyển lên trên của đường đồ thị - và mức tăng thực tế của GDP thực trên mỗi người lao động được thể hiện qua chuyển động từ điểm *A* đến điểm *D*. GDP thực trên mỗi người lao động tăng 2% mỗi năm, dẫn đến mức tăng gấp 4 lần trong thời kỳ này. Mức tăng bổ sung 1% của GDP thực trên mỗi lao động là do tổng năng suất cao hơn.



Chúng ta hãy giả sử rằng giữa năm 1940 và 2010, lượng vốn vật chất trên mỗi người lao động tăng từ 20.000 USD lên 60.000 USD. Nếu việc tăng vốn vật chất trên mỗi lao động này diễn ra mà không có tiến bộ công nghệ, thì nền kinh tế sẽ chuyển từ *A* sang *C*: sản lượng trên mỗi lao động tăng từ 30.000 USD lên 60.000 USD, hay 1% mỗi năm (sử dụng Quy tắc 70 cho chúng ta biết rằng tốc độ tăng trưởng 1% kéo dài trong 70 năm sẽ giúp sản lượng tăng gấp đôi). Tuy nhiên, trên thực tế, nền kinh tế đã chuyển từ *A* sang *D*: sản lượng tăng từ 30.000 USD lên 120.000 USD, hay 2% mỗi năm. Cùng nhau, vốn vật chất trên mỗi người lao động gia tăng và tiến bộ công nghệ đã làm dịch chuyển hàm tổng sản xuất.

Trong trường hợp này, 50% của mức tăng 2% năng suất hàng năm - tức là 1% mức tăng trưởng năng suất hàng năm - là do **tổng năng suất các yếu tố sản xuất (total factor productivity)** cao hơn, đó là sản lượng có thể có được với một lượng yếu tố đầu vào nhất định. Vì vậy, khi tổng năng suất các yếu tố sản xuất tăng lên, nền kinh tế có thể tạo ra sản lượng nhiều hơn với cùng lượng vốn vật chất, vốn nhân lực và lao động.

Hầu hết các ước tính nhận thấy rằng việc tăng trưởng tổng năng suất các yếu tố sản xuất là điểm mấu chốt cho tăng trưởng kinh tế của một quốc gia. Chúng tôi tin rằng sự tăng trưởng quan sát được của tổng năng suất các yếu tố sản xuất thực sự là thước đo những tác động kinh tế của tiến bộ công nghệ. Tất cả những điều này ngụ ý rằng: thay đổi về công nghệ là rất quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế.

Cục Thống kê Lao động ước tính tốc độ tăng trưởng của năng suất lao động và tổng năng suất các yếu tố sản xuất của các doanh nghiệp phi nông nghiệp tại Mỹ. Theo ước tính đó, trong giai đoạn 1948-2010, năng suất lao động của Mỹ tăng 2,3% mỗi năm. Chỉ có 49% mức tăng đó là do tăng vốn vật chất và nhân lực trên mỗi người lao động; phần còn lại là do tăng trưởng tổng năng suất các yếu tố sản xuất – nghĩa là do tiến bộ về công nghệ.

Tổng năng suất các yếu tố sản xuất: sản lượng có thể có được với một lượng yếu tố đầu vào nhất định.

Tài nguyên thiên nhiên

Tài nguyên thiên nhiên có ảnh hưởng đến năng suất. Khi những yếu tố khác như nhau, các quốc gia giàu tài nguyên thiên nhiên quý giá, chẳng hạn như đất đai màu mỡ hoặc giàu khoáng sản, thường có GDP bình quân đầu người cao hơn các nước kém may mắn. Ví dụ hiện đại rõ ràng nhất là vùng Trung Đông, nơi mà các mỏ dầu khổng lồ đã giúp một vài quốc gia dân cư thưa thớt trở nên rất giàu có. Ví dụ Kuwait có cùng mức GDP thực bình quân đầu người như Đức, nhưng sự giàu có của Kuwait dựa trên dầu, chứ không phải nhờ sản xuất, vốn là nguyên nhân tạo ra sản lượng cao trên mỗi người lao động của Đức.

Nhưng những yếu tố khác thường không như nhau. Trong hầu hết các quốc gia ngày nay, so với vốn nhân lực và vốn vật chất, tài nguyên thiên nhiên có tầm quan trọng ít hơn nhiều trong việc quyết định năng suất. Ví dụ một số quốc gia có GDP thực bình quân đầu người rất cao, chẳng hạn như Nhật Bản, lại có rất ít tài nguyên thiên nhiên. Một số quốc gia giàu tài nguyên, như Nigeria (có trữ lượng dầu khá lớn), lại rất nghèo.

Trong lịch sử, tài nguyên thiên nhiên đóng một vai trò nổi bật hơn nhiều trong việc quyết định năng suất. Trong thế kỷ 19, các quốc gia có GDP thực bình quân đầu người cao nhất là những nước dồi dào đất nông nghiệp và khoáng sản: Mỹ, Canada, Argentina và Úc. Kết quả là tài nguyên thiên nhiên trở nên nổi bật trong sự phát triển về tư tưởng kinh tế.

Trong một quyển sách nổi tiếng được xuất bản năm 1798, *An Essay on the Principle of Population*, nhà kinh tế học người Anh Thomas Malthus đã nhận định lượng đất cố định trên thế giới là nền tảng của một dự đoán bi quan về năng suất trong tương lai. Theo Malthus, khi dân số tăng lên, lượng đất bình quân của mỗi người lao động sẽ giảm. Và khi những yếu tố khác bằng nhau, điều này sẽ làm giảm năng suất.

Trên thực tế, quan điểm của ông là những cải tiến về công nghệ hoặc tăng vốn vật chất sẽ chỉ dẫn đến những cải thiện năng suất tạm thời vì chúng sẽ luôn bị bù trừ bởi áp lực của dân số và số người lao động gia tăng lên nguồn cung đất đai. Ông kết luận rằng về dài hạn, phần lớn dân số sẽ bị buộc phải sống trên bờ vực đói khát. Khi đó chỉ có tỷ lệ tử vong đủ cao và tỷ lệ sinh đủ thấp mới ngăn chặn sự tăng trưởng dân số nhanh chóng không vượt xa tăng trưởng năng suất.

Thực tế đã không diễn ra theo cách đó, mặc dù nhiều sử gia tin rằng dự đoán của Malthus về năng suất giảm hoặc trì trệ là hợp lý đối với phần lớn lịch sử con người. Áp lực dân số có thể đã ngăn chặn việc tăng mạnh về năng suất cho đến tận thế kỷ thứ 18. Nhưng từ khi Malthus viết cuốn sách nói trên, bất kỳ tác động tiêu cực nào đến năng suất từ yếu tố tăng trưởng dân số đều bị "qua mặt" bởi các yếu tố tích cực khác – ví dụ như tiến bộ trong công nghệ, gia tăng vốn nhân lực và vốn vật chất, và mở rộng một lượng đất canh tác khổng lồ ở Tân Thế giới...

Tuy nhiên, sự thật là chúng ta sống trên một hành tinh hữu hạn, với các nguồn cung cấp tài nguyên có giới hạn như dầu mỏ và khả năng hấp thụ thiệt hại về môi trường cũng có giới hạn. Chúng ta sẽ bàn tới những hạn chế đặt ra cho tăng trưởng kinh tế trong phần cuối cùng của chương này.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



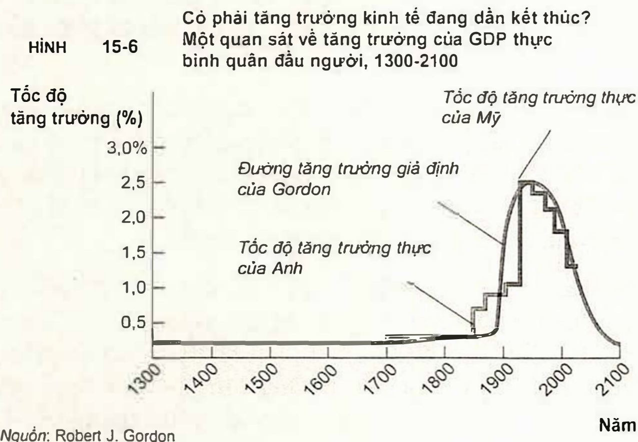
Tăng trưởng kinh tế đã gần kết thúc?

ăm 2012, Robert Gordon của Đại học Northwestern, một nhà nghiên cứu kinh tế vĩ mô và một nhà sử học kinh tế có tầm ảnh hưởng, đã nêu ra vấn đề này với một nghiên cứu gợi ý rằng giai đoạn tăng trưởng kinh tế tốt nhất đã qua. Dĩ nhiên, các tiến bộ về công nghệ vẫn tiếp tục xuất hiện. Nhưng Gordon cho rằng lợi ích từ những tiến bộ gần đây sẽ ngày càng giới hạn, đặc biệt là khi so sánh với những tiến bộ vượt bậc trong quá khứ.

Gordon dẫn chứng bằng cách đối chiếu những đổi mới gần đây - chủ yếu tập trung vào công nghệ thông tin, từ máy tính và điện thoại thông minh đến internet - với những đổi mới có tính cách mạng diễn ra vào cuối thế kỷ 19. Ông lập luận rằng những đổi mới vào cuối thế kỷ 19, thường được mô tả là "Cách mạng công nghiệp lần 2", đã tiếp tục thúc đẩy tăng trưởng trong phần lớn thế kỷ 20. Theo Gordon, có 5 phát minh lớn:

1. Điện
2. Động cơ đốt trong
3. Máy hơi nước và sưởi ấm trung tâm
4. Hóa học hiện đại
5. Truyền thông đại chúng, phim ảnh và điện thoại

Làm cách nào để cuộc cách mạng công nghệ thông tin có thể so sánh được với những thay đổi này? Theo quan điểm của Gordon, phát triển của công nghệ thông tin ít quan trọng hơn cả 5 phát minh nói trên! Nói vui theo cách của ông ấy, bạn sẽ từ bỏ cái gì trước, internet hay hệ thống ống nước trong nhà?



Nguồn: Robert J. Gordon

Gordon cũng lập luận rằng các số liệu đã xác nhận quan điểm của ông. Hình 15-6 minh họa lập luận đó. Các đường gấp khúc thể hiện tốc độ tăng trưởng của GDP thực bình quân đầu người tại "các quốc gia dẫn đầu công nghệ": nước Anh cho đến năm 1906, và nước Mỹ sau đó. Bên cạnh đó là một đường phiên bản đã được "làm tròn" của cả giai đoạn này, nhìn giống như một cái đồi, và sau đó ngoại suy mô hình này xa hơn. Như ông đã nêu, tốc độ tăng trưởng cao dần cho đến khoảng thập niên 1950, nhưng sau đó đã giảm đi - và ông lập luận rằng tỷ lệ này sẽ tiếp tục giảm, và sự tăng trưởng đó cuối cùng sẽ dừng lại.

Quan điểm của Gordon đúng hay sai? Các lập luận phản bác có sức thuyết phục nhất nói rằng chúng ta chỉ mới bắt đầu thấy được lợi ích của công nghệ hiện đại. Như một quyển sách gần đây của các Giáo sư MIT là Eric Brynjolfsson và Andrew McAfee, *Race Against the Machine*, đã chỉ ra rằng trong vài năm qua, công nghệ đổi mới giải quyết một số vấn đề có vẻ khó khăn và các giải pháp này đã xuất hiện trên thị trường hoặc đã sẵn sàng đưa ra thị trường - bao gồm nhận diện giọng nói hữu ích, máy dịch, xe tự lái, và nhiều hơn thế nữa. Vì vậy, bạn có thể nói rằng hiện nay chúng ta đang ở đỉnh cao của sự thay đổi công nghệ có tính bước ngoặt.

Vậy nhận định nào sẽ đúng? Như Yogi Berra nói, "Thật khó để đưa ra dự đoán, đặc biệt là về tương lai". Tuy nhiên, rõ ràng là cả hai bên đang đặt ra vấn đề đúng, vì cuối cùng thì công nghệ là động lực chính cho tăng trưởng kinh tế dài hạn.

Kiểm tra kiến thức 15-2

1. Dự đoán tác động của từng sự kiện sau đây đối với tốc độ tăng trưởng của năng suất.
   a. Lượng vốn vật chất và vốn nhân lực trên mỗi người lao động không thay đổi, nhưng có tiến bộ công nghệ đáng kể.
   b. Lượng vốn vật chất trên mỗi người lao động tăng trưởng đều đặn, nhưng mức vốn nhân lực trên mỗi người lao động và công nghệ không đổi.
2. Sản lượng trong nền kinh tế Erewhon tăng trưởng 3% mỗi năm, trong 30 năm qua. Lực lượng lao động tăng trưởng 1% mỗi năm và lượng vốn vật chất đã tăng 4% mỗi năm. Trình độ học vấn trung bình không thay đổi. Ước tính của các chuyên gia kinh tế cho khi các yếu tố khác không thay đổi, nếu lượng vốn vật chất trên mỗi người lao động tăng 1% thì sẽ làm năng suất tăng 0,3%. (Gợi ý: % thay đổi của (X/Y) = % thay đổi của X - % thay đổi của Y).
   a. Năng suất của Erewhon đã tăng trưởng nhanh như thế nào?
   b. Lượng vốn vật chất trên mỗi người lao động đã tăng trưởng nhanh như thế nào?
   c. Lượng vốn vật chất trên mỗi người lao động đang tăng trưởng đã đóng góp bao nhiêu vào tăng trưởng năng suất? Tốc độ tăng trưởng năng suất là bao nhiêu?
   d. Tiến bộ công nghệ đã đóng góp bao nhiêu vào tăng trưởng năng suất? Tốc độ tăng trưởng năng suất là bao nhiêu?
3. Multinomics, Inc. là một công ty lớn có nhiều văn phòng trên toàn quốc. Công ty vừa triển khai một hệ thống máy tính mới, có ảnh hưởng đến hầu hết mọi chức năng được thực hiện trong công ty. Tại sao sẽ mất một thời gian trước khi năng suất của nhân viên được cải thiện nhờ hệ thống máy tính mới? Tại sao năng suất có thể tạm thời sụt giảm?

Đáp án ở cuối sách.

- Sự tăng trưởng dài hạn của mức sống gần như xuất phát hoàn toàn từ **năng suất lao động** ngày càng tăng, thường được gọi đơn giản là **năng suất**.
- Tăng **vốn vật chất** là một nguyên nhân của việc tăng năng suất, nhưng nó phụ thuộc vào nguyên tắc **hiệu suất giảm dần theo vốn vật chất**.
- **Vốn nhân lực** và **tiến bộ công nghệ** cũng là nguyên nhân của việc tăng năng suất
- **Hàm tổng sản xuất** được sử dụng để ước tính các nguyên nhân tăng trưởng năng suất. **Kế toán tăng trưởng** thể hiện rằng **tổng năng suất các yếu tố sản xuất**, được hiểu là tác động của tiến bộ công nghệ, là yếu tố trung tâm của tăng trưởng kinh tế dài hạn
- Ngày nay, trong số các nguyên nhân tạo ra tăng trưởng năng suất ở hầu hết các nền kinh tế, tài nguyên thiên nhiên kém quan trọng hơn so với vốn vật chất và vốn nhân lực.

Tại sao tốc độ tăng trưởng lại khác nhau

Năm 1820, theo ước tính của nhà sử học kinh tế Angus Maddison, Mexico có GDP thực bình quân đầu người cao hơn một chút so với Nhật Bản. Ngày nay, Nhật Bản có GDP thực bình quân đầu người cao hơn hầu hết các quốc gia châu Âu, trong khi Mexico là một nước nghèo, mặc dù không thuộc nhóm những nước nghèo nhất. Sự khác biệt là gì? Trong một thời gian dài kể từ năm 1820, GDP thực bình quân đầu người tăng 1,9% mỗi năm ở Nhật Bản nhưng chỉ tăng ở mức 1,3% mỗi năm ở Mexico.

Ví dụ này cho thấy rằng ngay cả những khác biệt nhỏ về tốc độ tăng trưởng cũng có thể dẫn đến những hậu quả rất to lớn trong dài hạn. Vậy tại sao lại có tốc độ tăng trưởng khác nhau giữa các quốc gia và giữa các thời kỳ khác nhau?

Giải thích sự khác biệt trong tốc độ tăng trưởng

Như chúng ta có thể hình dung, nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng nhanh có xu hướng là các nền kinh tế tăng thêm vốn vật chất, tăng vốn nhân lực hoặc có tiến bộ công nghệ nhanh chóng.

Những câu chuyện thành công về kinh tế nổi bật, như Nhật Bản vào thập niên 1950 và 1960 hay Trung Quốc gần đây, luôn có xu hướng là sự kết hợp cả ba yếu tố: nhanh chóng bổ sung vốn vật chất thông qua tiết kiệm và chi tiêu đầu tư cao, nâng cấp trình độ học vấn, và có những tiến bộ công nghệ nhanh. Cũng có những bằng chứng thể hiện tầm quan trọng của các chính sách của chính phủ, quyền sở hữu tài sản, ổn định chính trị, và quản trị tốt trong việc bồi dưỡng các nguồn tăng trưởng.

Tiết kiệm và chi tiêu đầu tư. Một lý do cho sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng là: một số quốc gia đang gia tăng nguồn vốn vật chất nhanh hơn nhiều so với các quốc gia khác, thông qua tỷ lệ chi tiêu đầu tư cao. Trong thập niên 1960, Nhật Bản là nền kinh tế lớn có sự phát triển nhanh nhất; họ dành phần lớn GDP vào hàng hóa đầu tư, cao hơn so với các nền kinh tế lớn khác. Ngày nay, Trung Quốc là nền kinh tế lớn đang phát triển nhanh nhất, và cũng tương tự, dành một phần GDP rất lớn vào hàng hóa đầu tư. Năm 2014, chi tiêu đầu tư là 48% GDP của Trung Quốc, trong khi con số này ở Mỹ chỉ là 20%.

Số tiền dành cho chi phí đầu tư cao đến từ đâu? Từ tiết kiệm. Chi tiêu đầu tư phải được chi trả bằng tiền tiết kiệm từ các hộ gia đình trong nước hoặc bằng tiền tiết kiệm từ các hộ gia đình ở nước ngoài - đó là dòng vốn nước ngoài.

Vốn nước ngoài đã đóng một vai trò quan trọng trong sự tăng trưởng kinh tế dài hạn của một số quốc gia, bao gồm Mỹ, vốn phụ thuộc rất nhiều vào các quỹ nước ngoài trong quá trình công nghiệp hóa ban đầu của họ. Tuy nhiên, phần lớn các quốc gia đầu tư tỷ lệ lớn GDP có thể làm như vậy vì họ có mức tiết kiệm trong nước cao. Trong thực tế, năm 2014, tỷ lệ GDP tiết kiệm của Trung Quốc thậm chí còn cao hơn tỷ lệ đầu tư trong nước. Các khoản tiết kiệm thêm được đầu tư ra nước ngoài, phần lớn là ở Mỹ.

Như vậy, một lý do cho sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng là: các quốc gia bổ sung vốn vật chất khác nhau vì họ có mức tiết kiệm và chi tiêu đầu tư khác nhau.

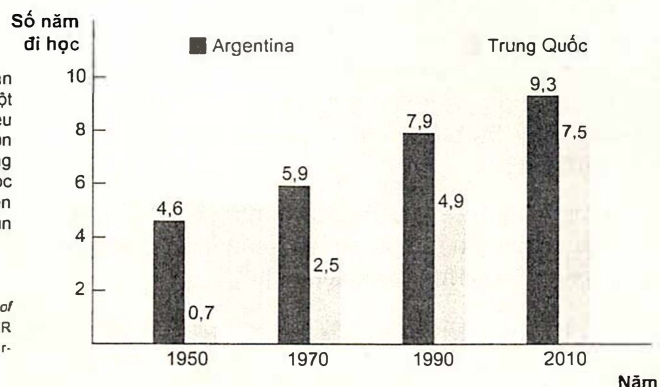
Giáo dục. Cũng như các quốc gia khác nhau đáng kể về tỷ lệ bổ sung vốn vật chất, họ cũng có sự khác biệt lớn về tỷ lệ bổ sung vốn nhân lực, thông qua giáo dục.

Một trường hợp điển hình là sự so sánh giữa Argentina và Trung Quốc. Ở cả hai quốc gia, trình độ học vấn trung bình tăng đều theo thời gian, nhưng ở Trung Quốc tăng nhanh hơn. Hình 15-7 thể hiện số năm đi học trung bình của người trưởng thành ở Trung Quốc, một ví dụ điển hình về tăng trưởng dài hạn, và ở Argentina, một đất nước có tăng trưởng gây thất vọng. Sáu mươi năm trước, Argentina có dân số có giáo dục nhiều hơn so với Trung Quốc: khi đó nhiều người Trung Quốc vẫn còn mù chữ. Ngày nay, trình độ học vấn trung bình ở Trung Quốc vẫn thấp hơn một chút so với Argentina - nhưng đó chủ yếu là do vẫn còn nhiều người Trung Quốc lớn tuổi chưa bao giờ nhận được giáo dục cơ bản. Xét riêng về giáo dục trung học và đại học, Trung Quốc đã vượt xa Argentina một thời giàu có.

HÌNH 15-7 Sinh viên Trung Quốc đang bắt kịp

Ở cả Trung Quốc và Argentina, trình độ học vấn trung bình - được đo bằng số năm đi học của một người lớn trung bình (từ 25 tuổi trở lên) - đều tăng theo thời gian. Mặc dù Trung Quốc vẫn còn tụt lại phía sau Argentina, nhưng nước này đang dần dần bắt kịp. Thành công của Trung Quốc trong việc bổ sung vốn nhân lực là một nguyên nhân quan trọng cho sự tăng trưởng dài hạn ngoạn mục của nước này.

Nguồn: Robert Barro và Jong-Wha Lee, *"A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950–2010"*, NBER Working Paper No. 15902 (tháng 4/2010), http://www.barrolee.com.



Nghiên cứu và Phát triển. Sự tiến bộ của công nghệ là một yếu tố then chốt đằng sau tăng trưởng kinh tế. Vậy điều gì thúc đẩy tiến bộ công nghệ?

Các tiến bộ khoa học giúp công nghệ mới xuất hiện. Chúng ta hãy lấy ví dụ điển hình nhất trong thế giới ngày nay, chip bán dẫn - nền tảng của tất cả công nghệ thông tin hiện đại - không thể được phát triển nếu không có lý thuyết cơ học lượng tử trong vật lý.

Nghiên cứu và phát triển, hoặc **R&D**, là việc chi tiêu để tạo ra các công nghệ mới và áp dụng chúng vào thực tế.

Nhưng chỉ có khoa học thì không đủ: kiến thức khoa học phải được chuyển hóa thành các sản phẩm và quy trình hữu ích. Và điều đó thường đòi hỏi phải dành rất nhiều nguồn lực để **nghiên cứu và phát triển (research and development)**, hoặc **R&D**, tức là việc chi tiêu để tạo ra các công nghệ mới và áp dụng chúng vào thực tế.

Mặc dù một số nghiên cứu và phát triển được thực hiện bởi chính phủ, nhưng cũng có nhiều R&D được chi trả bởi khu vực tư nhân, như thảo luận dưới đây. Mỹ đã trở thành nền kinh tế hàng đầu thế giới phần lớn vì các doanh nghiệp Mỹ luôn đi đầu trong việc thực hiện nghiên cứu và phát triển có hệ thống, như một phần trong hoạt động của họ.

Phát triển công nghệ mới là một vấn đề; áp dụng nó lại là một vấn đề khác. Có sự khác biệt đáng chú ý về tốc độ áp dụng các công nghệ mới giữa các quốc gia khác nhau. Ví dụ, như phần *Vòng quanh thế giới* sau đây thể hiện, từ năm 2000, Ý đã giảm đáng kể về tổng năng suất các yếu tố sản xuất, trong khi Mỹ và Đức đã đạt những tiến bộ vượt bậc. Nguyên nhân cho sự khác biệt giữa các quốc gia là chủ đề của rất nhiều nghiên cứu kinh tế.



VÒNG QUANH THẾ GIỚI

Vấn đề của nước Ý là gì?

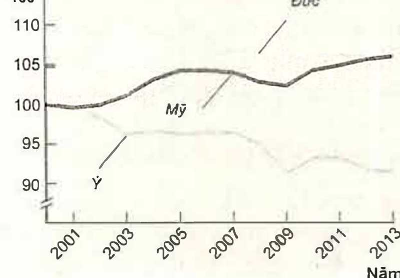
Một số quốc gia đã thành công hơn nhiều trong việc sử dụng công nghệ mới, so với các quốc gia khác.

Trong giai đoạn đầu của cuộc cách mạng công nghệ thông tin, dường như Mỹ đang dẫn trước châu Âu. Hiện nay mọi việc không mấy rõ ràng: một số nước châu Âu đã tăng trưởng nhanh về tốc độ băng thông rộng, internet không dây v.v... Nhưng có một nước lớn của châu Âu rõ ràng vẫn tụt hậu về mọi mặt, đó là nước Ý.

Đồ thị sau đây thể hiện ước tính tổng năng suất các yếu tố sản xuất kể từ năm 2000 ở ba nước: Mỹ, Đức (nền kinh tế lớn nhất châu Âu) và Ý. Mỹ và Đức đã gần như giữ được tốc độ tăng trưởng. Nhưng Ý có vẻ đã thực sự bị thụt lùi một cách đáng chú ý.

Điều này có thể một phần là do hậu quả của sự sụt giảm kinh tế liên tục ở châu Âu. Nhưng các nhà nghiên cứu tìm hiểu về kinh tế ở Ý cho rằng một loạt các yếu tố thể chế, từ thị trường lao động cứng nhắc đến quản lý kém, đã ngăn cản nước Ý nắm bắt các cơ hội do công nghệ mới mang lại.

Đó là một bức tranh đáng lo ngại, và chắc chắn nên được giải quyết bằng một loạt các cải cách kinh tế. Thật không may, những rắc rối của Ý không chỉ là về kinh tế: quốc gia này cũng gặp bất ổn về chính trị kinh niên, điều này khiến các chính phủ tiếp theo ít có khả năng hành động mạnh mẽ ở bất kỳ phương diện nào.



Nguồn: The Conference Board Total Economy Database™, tháng 1/2014, http://www.conference-board.org/data/economydatabase/

Vai trò của chính phủ trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế

Các chính phủ có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hoặc ngăn chặn cả 3 nguồn gốc của tăng trưởng kinh tế dài hạn: vốn vật chất , vốn nhân lực và tiến bộ công nghệ. Họ có thể ảnh hưởng trực tiếp thông qua việc trợ cấp cho các yếu tố thúc đẩy tăng trưởng, hoặc bằng cách tạo ra một môi trường thúc đẩy hoặc cản trở tăng trưởng.

Chính sách của Chính phủ. Các chính sách của chính phủ có thể tăng tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế thông qua 4 kênh chính.

1. CÁC KHOẢN TÀI TRỢ CỦA CHÍNH PHỦ ĐỐI VỚI CƠ SỞ HẠ TẦNG

Chính phủ đóng vai trò trực tiếp quan trọng trong việc xây dựng **cơ sở hạ tầng (infrastructure)**: đường sá, đường dây điện, cảng, mạng lưới thông tin và các dự án vốn vật chất quy mô lớn khác tạo nền tảng cho hoạt động kinh tế. Mặc dù có một số cơ sở hạ tầng do các công ty tư nhân cung cấp, phần lớn đều là do chính phủ cung cấp hoặc đòi hỏi phải có rất nhiều quy định và hỗ trợ của chính phủ. Ireland thường được xem là một ví dụ về tầm quan trọng của cơ sở hạ tầng do chính phủ cung cấp. Sau khi chính phủ đầu tư hiệu quả vào cơ sở hạ tầng viễn thông trong thập niên 1980, Ireland trở thành một địa điểm được các công ty công nghệ cao từ nước ngoài ưa chuộng, và nền kinh tế Ireland đã cất cánh trong thập niên 1990.

Cơ sở hạ tầng kém, chẳng hạn như lưới điện thường xuyên bị hỏng và bị mất điện, là một trở ngại lớn cho tăng trưởng kinh tế ở nhiều nước. Để cung cấp cơ sở hạ tầng tốt, nền kinh tế không chỉ phải có khả năng chi trả, mà còn phải có kỷ luật chính trị để duy trì nó.

Có lẽ cơ sở hạ tầng quan trọng nhất là điều mà chúng ta hiếm khi nghĩ đến khi đang ở một đất nước tiên tiến: các thước đo sức khỏe cộng đồng cơ bản dưới hình thức cung cấp nước sạch và kiểm soát dịch bệnh. Cơ sở hạ tầng y tế kém là trở ngại chính cho tăng trưởng kinh tế ở các nước nghèo, đặc biệt là các quốc gia châu Phi.

Đường sá, đường dây điện, cảng, mạng lưới thông tin và các dự án vốn vật chất quy mô lớn tạo nền tảng cho hoạt động kinh tế được gọi chung là **cơ sở hạ tầng**.

2. TÀI TRỢ CỦA CHÍNH PHỦ ĐỐI VỚI GIÁO DỤC

Ngược lại với vốn vật chất chủ yếu được tạo ra bởi chi tiêu đầu tư tư nhân, phần lớn vốn nhân lực của một nền kinh tế là kết quả của chi tiêu chính phủ dành cho giáo dục. Chính phủ chi trả phần lớn chi phí giáo dục tiểu học và trung học. Chính phủ cũng chi trả một phần đáng kể của giáo dục đại học: 75% sinh viên theo học các trường cao đẳng và đại học công lập, và chính phủ trợ giá đáng kể cho các nghiên cứu được thực hiện tại các trường đại học và cao đẳng tư nhân. Kết quả là sự khác biệt về tỷ lệ bổ sung vốn nhân lực của các quốc gia phần lớn phản ánh chính sách của chính phủ. Như chúng ta đã thấy trong Hình 15-7, trình độ học vấn ở Trung Quốc đang tăng nhanh hơn nhiều so với ở Argentina. Điều này không phải vì Trung Quốc giàu có hơn Argentina; cho đến gần đây, xét trung bình, Trung Quốc vẫn nghèo hơn Argentina. Thay vào đó, nó phản ánh thực tế rằng chính phủ Trung Quốc đã ưu tiên cho giáo dục của công dân.

3. TÀI TRỢ CỦA CHÍNH PHỦ CHO NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN

Tiến bộ công nghệ phần lớn là kết quả của sáng kiến tư nhân. Nhưng ở các nước tiên tiến hơn, các nghiên cứu và phát triển quan trọng cũng được thực hiện bởi các cơ quan chính phủ. Ví dụ internet đã phát triển từ một hệ thống mang tên "Mạng lưới các dự án nghiên cứu tiên tiến" (Advanced Research Projects Agency Network - ARPANET), do Bộ Quốc phòng Mỹ lập ra, sau đó được mở rộng đến các tổ chức giáo dục bởi Quỹ Khoa học Quốc gia.

4. DUY TRÌ MỘT HỆ THỐNG TÀI CHÍNH HOẠT ĐỘNG HIỆU QUẢ

Chính phủ đóng một vai trò gián tiếp quan trọng trong việc thúc đẩy tỷ lệ chi tiêu đầu tư tư nhân cao. Cả số tiền tiết kiệm lẫn khả năng định hướng tiết kiệm vào chi tiêu đầu tư sản xuất của một

nền kinh tế phụ thuộc vào các thể chế, đặc biệt là hệ thống tài chính của nền kinh tế đó. Một hệ thống tài chính được quản lý tốt và hiệu quả đóng vai trò rất quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế, vì ở hầu hết các quốc gia, đó là phương thức chính để hướng tiết kiệm vào chi tiêu đầu tư.

Nếu người dân của một quốc gia tin tưởng hệ thống ngân hàng, họ sẽ gửi tiền tiết kiệm vào ngân hàng, sau đó các ngân hàng sẽ cho doanh nghiệp vay. Nhưng nếu người dân không tin tưởng ngân hàng, họ sẽ tích trữ vàng hoặc ngoại tệ, giữ tiền tiết kiệm trong két sắt hoặc để dưới nệm, khi đó tiền tiết kiệm không thể chuyển thành chi tiêu đầu tư hiệu quả. Một hệ thống tài chính hoạt động hiệu quả đòi hỏi phải có sự quản lý phù hợp của chính phủ để đảm bảo với người gửi tiền rằng tiền của họ được bảo vệ an toàn.

Bảo vệ quyền sở hữu tài sản. Quyền tùy ý sử dụng các tài sản có giá trị của chủ sở hữu được gọi là *quyền sở hữu tài sản (property rights)*. Một tập hợp con của quyền này là *quyền sở hữu tài sản trí tuệ (intellectual property rights)* - quyền tích lũy lợi ích từ các sáng chế của người đó. Quyền sở hữu tài sản nói chung, và quyền sở hữu tài sản trí tuệ nói riêng, là các yếu tố quan trọng trong việc giải thích sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng giữa các nền kinh tế. Sẽ không có ai dành nỗ lực và nguồn lực cần thiết để sáng chế hay phát minh, nếu người khác có thể chiếm đoạt sáng chế đó và giành lấy lợi ích. Vì vậy, để có thêm nhiều sáng chế, chúng ta cần phải bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ.

Đôi khi chúng ta thực hiện được điều này nhờ vào chính bản chất của sáng chế: việc sao chép sáng chế đó có thể quá khó khăn hoặc tốn kém. Nhưng nói chung, chính phủ phải bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. *Bằng sáng chế (patent)* là sự độc quyền tạm thời sử dụng hoặc bán sáng chế do chính phủ tạo ra dành cho nhà sáng chế. Đó là một sự độc quyền tạm thời chứ không phải là độc quyền mãi mãi, vì việc dành cho nhà sáng tạo một động lực để đầu tư là vì lợi ích xã hội, và đến cuối cùng, việc khuyến khích cạnh tranh cũng là vì lợi ích xã hội.

Sự ổn định về chính sách và Quản trị hiệu quả. Người ta sẽ không có nhiều lý do để đầu tư vào một cơ sở kinh doanh nếu đám đông bạo loạn có khả năng phá hủy nó, và không có lý do gì để tiết kiệm tiền nếu một ai đó có các kết nối chính trị có thể đánh cắp số tiền đó. Sự ổn định chính trị và quản trị hiệu quả (bao gồm cả việc bảo vệ quyền sở hữu tài sản) là rất cần thiết trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong dài hạn.

Tăng trưởng kinh tế dài hạn ở các nền kinh tế thành công, ví dụ như Mỹ, đã diễn ra nhờ họ có luật pháp tốt, có các thể chế tốt để thực thi những luật đó, và một hệ thống chính trị ổn định để duy trì các thể chế đó. Luật pháp phải quy định rằng tài sản của bạn thực sự là của bạn, người khác không có quyền tước đoạt. Tòa án và cảnh sát phải trung thực để họ không thể nhận hối lộ mà phớt lờ luật pháp. Hệ thống chính trị phải ổn định để luật pháp không thay đổi một cách thất thường.

Người Mỹ xem những điều này là hiển nhiên, nhưng chúng không có gì được đảm bảo. Ngoài sự gián đoạn do chiến tranh hay cách mạng gây ra, nhiều quốc gia nhận thấy rằng tăng trưởng kinh tế của họ bị ảnh hưởng do sự tham nhũng của các quan chức chính phủ, vốn là những người lẽ ra phải thi hành luật pháp. Ví dụ, cho đến năm 1991, chính phủ Ấn Độ đã đặt ra nhiều hạn chế quan liêu đối với các doanh nghiệp, khiến các doanh nghiệp thường phải hối lộ quan chức chính phủ để có được sự chấp thuận ngay cả cho các hoạt động thường lệ - trên thực tế đây là một khoản thuế đối với doanh nghiệp. Các nhà kinh tế học đã lập luận rằng việc giảm gánh nặng tham nhũng này là một lý do khiến Ấn Độ tăng trưởng nhanh hơn nhiều trong những năm gần đây.

Ngay cả khi chính phủ không tham nhũng, sự can thiệp quá mức của chính phủ cũng có thể là một yếu tố làm giảm tăng trưởng kinh tế. Nếu phần lớn nền kinh tế được hỗ trợ bởi các khoản tài trợ của chính phủ, được bảo hộ khỏi hàng nhập khẩu, có sự độc quyền không cần thiết, hoặc không bị cạnh tranh, thì năng suất có xu hướng bị ảnh hưởng do thiếu động lực. Như chúng ta sẽ thấy trong phần tiếp theo, sự can thiệp quá mức của chính phủ là một lời giải thích thường được trích dẫn cho sự tăng trưởng chậm ở châu Mỹ Latinh.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Tại sao nước Anh tụt hậu?

Đó là một trong những câu hỏi cổ điển trong lịch sử kinh tế học: Tại sao nước Anh, cái nôi của Cách mạng Công nghiệp, nền kinh tế hàng đầu thế giới trong phần lớn thế kỷ 19, cuối cùng lại tụt hậu sau các quốc gia khác vào đầu thế kỷ mới? Đó không phải là một câu chuyện bi thảm: nền kinh tế Anh vẫn tiếp tục phát triển, và đó vẫn là một quốc gia giàu có theo các tiêu chuẩn quốc tế. Tuy nhiên, vào đầu thế kỷ 20, rõ ràng ngành công nghiệp Anh không còn hiện đại nhất nữa. Thay vào đó, Mỹ và Đức đã thay thế nước Anh trở thành đầu tàu kinh tế mới. Điều gì đã xảy ra?

Đó không phải là một câu hỏi dễ trả lời. Robert Solow, một giáo sư kinh tế học MIT và là người đoạt giải Nobel tiên phong trong lý thuyết tăng trưởng kinh tế, đã từng tuyên bố một cách đáng nhớ rằng tất cả các nỗ lực giải thích cho sự tụt hậu của nước Anh đều thể hiện một phong cách ... xã hội học nghiệp dư! Thật vậy, trong số những lý do thường được đưa ra để giải thích cho sự tụt hậu là sự ảnh hưởng quá mức của tầng lớp quý tộc, các rào cản xã hội ngăn cản sự phát triển của các cá nhân tài năng từ tầng lớp thấp hơn, và một chủ nghĩa nghiệp dư thích hợp cho những người điều hành các công ty gia đình nhỏ nhưng không tốt đối với những người quản lý các tập đoàn lớn hiện đại...



don jon red/Alamy

Nước Anh từng tụt hậu sau Mỹ và Đức phần lớn là do các rào cản đối với giáo dục, nhưng hiện nay đã dần đuổi kịp

Tuy nhiên, các yếu tố khác của sự sụt giảm tương đối của Anh dễ đánh giá hơn. Giáo dục đóng vai trò quan trọng đặc biệt. Anh đã chậm hơn nhiều nước công nghiệp khác, đặc biệt là Mỹ, trong việc thiết lập nền giáo dục cơ bản đại chúng. Hơn nữa, các trường đại học của Anh, dưới ánh hào quang của các thế hệ trước, vẫn còn quá tập trung vào việc chuẩn bị vai trò xã hội của các quý tộc trẻ; trong một thời gian dài, giáo dục đại học bị giới hạn cho một phần nhỏ dân số. Thêm vào đó, Anh đã chậm chân trong việc phát triển các mối quan hệ chặt chẽ giữa các nhà nghiên cứu và thực tiễn, vốn đã đóng vai trò rất lớn trong việc thúc đẩy cuộc Cách mạng Công nghiệp lần 2 ở Mỹ và Đức. Những rào cản đối với giáo dục và hoàn thiện kỹ năng đã khiến nước Anh bị bất lợi về vốn nhân lực.

Tin tốt cho người dân Anh ngày nay là hầu hết những vấn đề này đều đã thuộc về quá khứ. Hiện tại, những người Anh trẻ tuổi có nhiều khả năng được học đại học hơn so với những người Mỹ trẻ tuổi. GDP thực bình quân đầu người của Anh vẫn thấp hơn Mỹ, nhưng nước Anh đã rút ngắn được khoảng cách.

Kiểm tra kiến thức 15-3

1. Giải thích mối liên hệ giữa tốc độ tăng trưởng của một quốc gia, chi tiêu đầu tư tính theo phần trăm GDP và tiết kiệm trong nước của quốc gia đó.

2. Các trung tâm nghiên cứu về công nghệ sinh học của Mỹ có mối liên kết chặt chẽ với các công ty công nghệ sinh học tư nhân hơn là các đối tác châu Âu của họ. Điều này có ảnh hưởng gì đến tốc độ sáng tạo và phát triển các loại thuốc mới ở Mỹ so với châu Âu?

3. Trong thập niên 1990 ở Liên bang Xô viết cũ, nhiều tài sản đã bị tịch thu và kiểm soát bởi những người cầm quyền. Điều này có ảnh hưởng gì đến tốc độ tăng trưởng của quốc gia này vào thời điểm đó? Hãy giải thích.

Đáp án ở cuối sách.

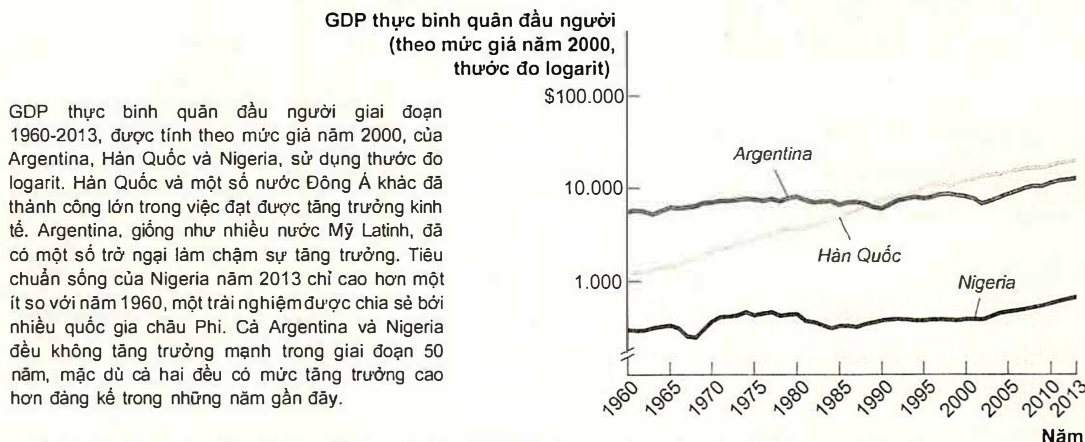
- Các quốc gia khác nhau nhiều về tốc độ tăng trưởng GDP thực bình quân đầu người do chênh lệch về tỷ lệ tích lũy vốn vật chất và vốn nhân lực, cũng như sự khác biệt về tiến bộ công nghệ. Nguyên nhân chính của sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng là sự khác biệt về tỷ lệ tiết kiệm trong nước và chi tiêu đầu tư, cũng như chênh lệch về trình độ học vấn và mức độ **nghiên cứu và phát triển**. **R&D** chủ yếu thúc đẩy tiến bộ công nghệ.
- Các hành động của chính phủ có thể thúc đẩy hoặc kìm hãm các nguồn tăng trưởng dài hạn.
- Các chính sách của chính phủ thúc đẩy tăng trưởng trực tiếp là tài trợ cho **cơ sở hạ tầng**, đặc biệt là cơ sở hạ tầng y tế công cộng, trợ cấp giáo dục, trợ cấp cho R&D và duy trì một hệ thống tài chính hoạt động hiệu quả
- Các chính phủ cải thiện môi trường tăng trưởng bằng cách bảo vệ quyền sở hữu tài sản (đặc biệt là quyền sở hữu tài sản trí tuệ thông qua các bằng sáng chế), cung cấp sự ổn định chính trị và thông qua quản trị tốt. Quản trị kém bao gồm tham nhũng và sự can thiệp quá mức của chính phủ.

Thành công, thất vọng và thất bại

Tốc độ tăng trưởng kinh tế dài hạn của các quốc gia trên toàn thế giới khác nhau khá nhiều. Bây giờ chúng ta hãy xem xét ba khu vực trên thế giới đã có những trải nghiệm hoàn toàn khác nhau về tăng trưởng kinh tế trong vài thập kỷ qua.

Hình 15-8 thể hiện xu hướng GDP thực bình quân đầu người kể từ năm 1960 (tính theo mức giá năm 2000) cho ba quốc gia: Argentina, Nigeria và Hàn Quốc. (Như trong Hình 15-1, trục tung được vẽ theo thước đo logarit). Chúng tôi chọn những quốc gia này vì mỗi quốc gia là một ví dụ đặc biệt nổi bật về những gì đã diễn ra trong khu vực của họ. Sự tăng trưởng đáng kinh ngạc của Hàn Quốc là một phần của một "phép lạ kinh tế" rộng lớn ở Đông Á. Sự tiến bộ chậm chạp của Argentina, bị gián đoạn bởi những thất bại lặp đi lặp lại, ít nhiều là điển hình của sự tăng trưởng đáng thất vọng, vốn là đặc điểm của châu Mỹ Latinh. Và câu chuyện không vui của Nigeria gần đây - với GDP thực tăng trưởng rất ít từ sau năm 2000 - thật không may lại là một trải nghiệm chung của nhiều quốc gia châu Phi.

HÌNH 15-8 **Thành công và thất vọng**



GDP thực bình quân đầu người giai đoạn 1960-2013, được tính theo mức giá năm 2000, của Argentina, Hàn Quốc và Nigeria, sử dụng thước đo logarit. Hàn Quốc và một số nước Đông Á khác đã thành công lớn trong việc đạt được tăng trưởng kinh tế. Argentina, giống như nhiều nước Mỹ Latinh, đã có một số trở ngại làm chậm sự tăng trưởng. Tiêu chuẩn sống của Nigeria năm 2013 chỉ cao hơn một ít so với năm 1960, một trải nghiệm được chia sẻ bởi nhiều quốc gia châu Phi. Cả Argentina và Nigeria đều không tăng trưởng mạnh trong giai đoạn 50 năm, mặc dù cả hai đều có mức tăng trưởng cao hơn đáng kể trong những năm gần đây.

Nguồn: The Conference Board Total Economy Database™, tháng 1/2014, http://www.conference-board.org/data/economydatabase/.

Sự thần kỳ Đông Á

Năm 1960, Hàn Quốc là một quốc gia rất nghèo. Nhưng như Hình 15-8, từ đầu thập niên 1960, Hàn Quốc đã bắt đầu tăng trưởng kinh tế cực kỳ nhanh chóng: GDP thực bình quân đầu người tăng khoảng 7% / năm, trong hơn 30 năm. Ngày nay, mặc dù vẫn chưa giàu có bằng các nước châu Âu hay Mỹ, nhưng Hàn Quốc đã trông rất giống một đất nước kinh tế tiên tiến.

Tăng trưởng kinh tế của Hàn Quốc là chưa từng có trong lịch sử: quốc gia này chỉ mất 35 năm để đạt được sự tăng trưởng đòi hỏi phải mất hàng thế kỷ ở nơi khác. Tuy nhiên, Hàn Quốc chỉ là một phần của một hiện tượng rộng lớn hơn, thường được gọi là phép lạ kinh tế Đông Á. Tốc độ tăng trưởng cao xuất hiện đầu tiên ở Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông và Singapore; sau đó lan rộng khắp khu vực, đáng chú ý nhất là Trung Quốc. Từ năm 1975, toàn khu vực đã tăng GDP thực bình quân đầu người 6% mỗi năm, gấp hơn 3 lần tốc độ tăng trưởng trong lịch sử của Mỹ.

Các nước châu Á đạt tốc độ tăng trưởng cao như vậy vì tất cả các nguồn tăng trưởng năng suất đều tăng. Tỷ lệ tiết kiệm tính theo phần trăm GDP trên toàn quốc trong một năm bất kỳ rất cao, đã cho phép các nước này tăng đáng kể lượng vốn vật chất trên mỗi người lao động. Giáo dục cơ bản rất tốt đã cho phép nguồn nhân lực cải thiện nhanh chóng. Đồng thời, những quốc gia này đã trải qua tiến bộ đáng kể về công nghệ.

Tại sao tốc độ tăng trưởng cao như vậy chưa từng diễn ra trong quá khứ? Hầu hết các nhà phân tích kinh tế đều nghĩ rằng sự tăng trưởng vượt bậc của Đông Á có thể là do sự lạc hậu *tương đối* của nó. Nghĩa là khi các nền kinh tế Đông Á bắt đầu chuyển sang thế giới hiện đại, họ có thể hưởng lợi từ việc áp dụng các tiến bộ công nghệ đã được tạo ra ở các nước tiên tiến về công nghệ như Mỹ.

Năm 1900, Mỹ không thể tăng trưởng nhanh chóng sang một mức năng suất hiện đại vì phần lớn công nghệ hỗ trợ nền kinh tế hiện đại, từ máy bay tới máy tính, đều chưa được phát minh. Năm 1970, Hàn Quốc có thể vẫn có năng suất lao động thấp hơn so với Mỹ vào năm 1900, nhưng quốc gia này có thể nhanh chóng nâng cao năng suất bằng cách đầu tư rất lớn vào nguồn nhân lực thông qua giáo dục đại chúng và áp dụng công nghệ đã được phát triển tại Mỹ, châu Âu và Nhật Bản trong thế kỷ trước.

Kinh nghiệm của Đông Á chứng tỏ rằng tăng trưởng kinh tế có thể diễn ra đặc biệt nhanh chóng ở các nước đang đuổi kịp các quốc gia khác có GDP bình quân đầu người cao hơn. Trên cơ sở đó, nhiều nhà kinh tế học đã đề xuất một nguyên tắc chung, được gọi là **giả thuyết hội tụ (convergence hypothesis)**. Giả thuyết này nói rằng mức chênh lệch của GDP thực bình quân đầu người giữa các nước có xu hướng thu hẹp theo thời gian, vì các nước có GDP thực bình quân

Theo **giả thuyết hội tụ**, mức chênh lệch của GDP thực bình quân đầu người giữa các nước có xu hướng thu hẹp theo thời gian.

đầu người thấp hơn lúc đầu sẽ có xu hướng tăng trưởng cao hơn. Bằng chứng về giả thuyết hội tụ sẽ xuất hiện trong phần *Kinh tế học trong đời sống* sau đây.

Tuy nhiên, trước khi xem xét đến bằng chứng đó, chúng ta nên lưu ý rằng việc khởi đầu với một mức GDP thực bình quân đầu người thấp không có gì đảm bảo sẽ có tăng trưởng nhanh, như các ví dụ của châu Mỹ Latinh và châu Phi đã chứng minh.

Sự thất vọng của châu Mỹ Latin

Hồi năm 1900, châu Mỹ Latinh không bị xem là một khu vực kinh tế lạc hậu. Tài nguyên thiên nhiên rất dồi dào, bao gồm cả khoáng sản và đất canh tác. Một số quốc gia, đáng chú ý là Argentina, đã thu hút hàng triệu người nhập cư từ châu Âu đến tìm kiếm một cuộc sống tốt đẹp hơn. Các thước đo GDP thực bình quân đầu người ở Argentina, Uruguay và miền Nam Brazil có thể so sánh với những nước có nền kinh tế tiên tiến.

Tuy nhiên, từ khoảng năm 1920, tăng trưởng ở châu Mỹ Latinh bắt đầu gây thất vọng. Như trường hợp của Argentina được thể hiện trong Hình 15-8, tăng trưởng đã gây thất vọng trong nhiều thập kỷ, mãi đến năm 2000 mới bắt đầu tăng trở lại. Một vài thế hệ trước, không ai có thể nghĩ đến thực tế rằng hiện nay Hàn Quốc giàu có hơn nhiều so với Argentina.

Tại sao châu Mỹ Latinh trì trệ? So sánh với những câu chuyện thành công của Đông Á có thể gợi ý cho chúng ta một vài yếu tố. Tỷ lệ tiết kiệm và chi tiêu đầu tư ở Mỹ Latinh thấp hơn nhiều so với ở Đông Á, một phần là do kết quả từ các chính sách vô trách nhiệm của chính phủ đã khiến tiết kiệm bị giảm sút thông qua lạm phát cao, ngân hàng sụp đổ và các gián đoạn khác. Giáo dục - đặc biệt là giáo dục cơ bản - đã không được chú trọng: ngay cả các quốc gia Mỹ Latinh giàu tài nguyên thiên nhiên cũng thường thất bại trong việc chuyển sự giàu có đó vào hệ thống giáo dục của họ. Sự bất ổn về chính trị, dẫn đến các chính sách kinh tế vô trách nhiệm, đã ở mức báo động.

Vào thập niên 1980, nhiều nhà kinh tế học tin rằng các nước Mỹ Latinh đang chịu sự can thiệp quá mức của chính phủ vào thị trường. Với hy vọng tạo ra một sự tăng trưởng kinh tế kiểu Đông Á, các nhà kinh tế khuyến khích mở cửa các nền kinh tế để nhập khẩu, bán đi các công ty thuộc sở hữu nhà nước, và nói chung là giải phóng sáng kiến cá nhân.

Cho đến nay, chỉ có một quốc gia Mỹ Latinh là Chile đạt được sự tăng trưởng nhanh và bền vững. Có vẻ như việc xuất hiện một phép màu kinh tế khó hơn suy nghĩ của chúng ta. Mặc dù trong những năm gần đây, Brazil và Argentina đã có tốc độ tăng trưởng tăng đáng kể khi họ xuất khẩu một lượng lớn hàng hóa sang các nước tiên tiến và sang Trung Quốc vốn đang phát triển nhanh chóng.

Các khó khăn của châu Phi và triển vọng

Vùng phía Nam Sahara ở châu Phi có dân số 780 triệu người, gấp hai lần rưỡi dân số của Mỹ. Nhìn chung họ rất nghèo, không thể nào so sánh được với mức sống của Mỹ, ngay cả vào 100 hay thậm chí 200 năm trước! Sự tiến bộ về kinh tế diễn ra chậm và không đồng đều, như ví dụ của Nigeria là quốc gia đông dân nhất trong khu vực đã thể hiện. Trên thực tế, GDP thực bình quân đầu người khu vực này đã giảm 13% từ năm 1980 đến năm 1994, mặc dù sau đó đã được phục hồi. Hậu quả của biểu hiện tăng trưởng kém này là tình trạng nghèo đói nặng nề và kéo dài.

Một số yếu tố có thể đóng vai trò quan trọng trong việc giải thích câu chuyện buồn này. Có lẽ yếu tố đầu tiên và quan trọng nhất là vấn đề bất ổn chính trị. Trong những năm sau 1975, nhiều quốc gia ở châu Phi đã trải qua những cuộc nội chiến dã man (thường có các thế lực bên ngoài ủng hộ các phe đối lập) đã giết chết hàng triệu người và khiến cho các nước này không thể chi tiêu đầu tư sản xuất. Mối đe dọa của chiến tranh và tình trạng hỗn loạn chung cũng đã làm ức chế các điều kiện tiên quyết quan trọng đối với tăng trưởng khác, chẳng hạn như giáo dục và cung cấp cơ sở hạ tầng cần thiết.

Quyền sở hữu tài sản cũng là một vấn đề lớn. Vì không có các biện pháp bảo vệ pháp lý nên các chủ sở hữu tài sản thường bị tống tiền vì nạn tham nhũng trong chính phủ, khiến người dân không muốn sở hữu tài sản hoặc cải thiện nó. Điều này đặc biệt gây hại trong một quốc gia quá nghèo.

Trong khi nhiều nhà kinh tế học cho rằng sự bất ổn chính trị và tham nhũng của chính phủ là những nguyên nhân hàng đầu gây ra tình trạng kém phát triển ở châu Phi, thì một số nhà kinh tế học khác - đáng chú ý nhất là Jeffrey Sachs của Đại học Columbia và Liên Hiệp Quốc – lại tin vào điều ngược lại. Họ cho rằng châu Phi không ổn định về chính trị là vì châu Phi nghèo. Và sự nghèo khổ của châu Phi bắt nguồn từ những điều kiện địa lý vô cùng bất lợi - phần lớn châu lục đều không tiếp giáp với biển, khí hậu nóng, bị nhiễm các bệnh nhiệt đới, và bị các vùng đất sỏi đá bao quanh.

Cùng với các nhà kinh tế học đến từ Tổ chức Y tế Thế giới (WHO), Sachs đã nêu bật tầm quan trọng của các vấn đề sức khỏe ở châu Phi. Ở các nước nghèo, năng suất lao động thường bị làm sụt giảm nghiêm trọng do suy dinh dưỡng và bệnh tật. Cụ thể là các căn bệnh nhiệt đới như bệnh sốt rét chỉ có thể được kiểm soát với một cơ sở hạ tầng y tế công cộng hiệu quả, mà đây là điều còn thiếu ở phần lớn châu Phi. Trên thực tế, các nhà kinh tế học đang nghiên cứu một số vùng của châu Phi để xác định xem lượng viện trợ khiêm tốn được cung cấp trực tiếp cho người dân với mục đích tăng sản lượng cây trồng, giảm sốt rét và tăng việc theo học có thể tạo ra lợi ích để người dân tự duy trì được mức sống hay không.

Mặc dù ví dụ về các nước châu Phi đại diện cho một cảnh báo rằng tăng trưởng kinh tế dài hạn không thể được xem là một điều hiển nhiên, nó cũng đã thể hiện một số tia hy vọng. Như chúng ta đã thấy trong Hình 15-8, GDP bình quân đầu người của Nigeria, sau nhiều thập kỷ trì trệ, từ sau năm 2000 đã tăng lên và đạt tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm là 6% trong giai đoạn 2008-2014.

Điều này cũng đúng đối với các nền kinh tế châu Phi cận Sahara nói chung. Vào năm 2014, tốc độ tăng trưởng GDP bình quân đầu người thực tế trung bình khoảng 4,4% ở các nước châu Phi cận Sahara, và được dự báo là gần 5% vào năm 2015. Các mặt hàng xuất khẩu của họ tăng giá là một phần lý do cho sự thành công gần đây, nhưng các chuyên gia phát triển tin tưởng rằng một thời kỳ hòa bình tương đối và các chính phủ tốt hơn đang mở ra một kỷ nguyên mới cho nền kinh tế châu Phi.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



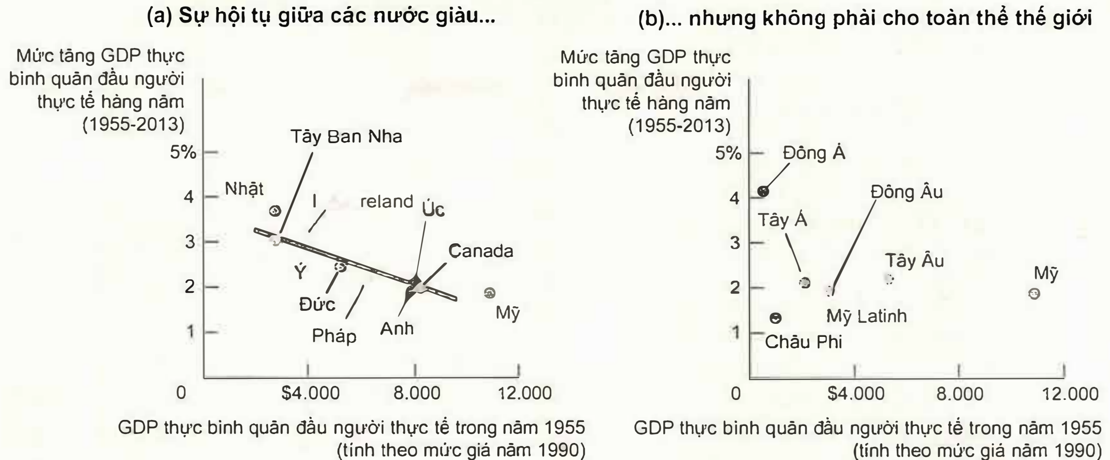
Có phải các nền kinh tế đang hội tụ?

rong thập niên 1950, du khách Mỹ thấy phần lớn châu Âu là xa lạ và lạc hậu, còn Nhật Bản dường như rất nghèo. Ngày nay, một du khách đến Paris hay Tokyo sẽ thấy một thành phố nhìn giàu có như New York. Mặc dù GDP thực bình quân đầu người của Mỹ vẫn còn cao hơn một ít, nhưng sự khác biệt về mức sống giữa Mỹ, châu Âu và Nhật Bản là tương đối nhỏ.

Nhiều nhà kinh tế học đã lập luận rằng sự hội tụ về tiêu chuẩn sống này là điều bình thường; giả thuyết hội tụ nói rằng các nước tương đối nghèo có tốc độ tăng trưởng GDP thực bình quân đầu người cao hơn các nước tương đối giàu. Và nếu chúng ta nhìn vào các quốc gia tương đối giàu có hiện nay, giả thuyết hội tụ dường như là đúng.

Biểu đồ (a) của Hình 15-9 thể hiện dữ liệu của một số nền kinh tế giàu có ngày nay, tính theo mức giá năm 1990. Trên trục hoành là GDP thực bình quân đầu người năm 1955; trên trục tung là tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm của GDP thực bình quân đầu người 1955-2013.

HÌNH 15-9 Các nền kinh tế có hội tụ không?



Nguồn: Angus Maddison, *Statistics on World Population, GDP, and Per Capita GDP, 1–2008AD*, http://www.ggdc.net/maddison; The Conference Board Total Economy Database™, 01/2014, http://www.conference-board.org/data/economydatabase/.

Chúng ta có thể thấy một mối quan hệ ngược chiều rõ ràng từ đường thẳng nối các điểm. Mỹ là quốc gia giàu nhất trong nhóm này vào năm 1955 và có tốc độ tăng trưởng chậm nhất. Nhật Bản và Tây Ban Nha là những nước nghèo nhất vào năm 1955 và có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất. Các dữ liệu này cho thấy giả thuyết hội tụ là đúng.

Nhưng các nhà kinh tế học đã xem xét dữ liệu tương tự nhận ra rằng những kết quả này phụ thuộc vào các nước được lựa chọn. Nếu bạn nhìn vào các nền kinh tế thành công có mức sống cao hiện nay, bạn thấy rằng GDP thực bình quân đầu người đã hội tụ. Nhưng nếu nhìn chung trên toàn thế giới, bao gồm cả các nước vẫn còn nghèo, thì có rất ít bằng chứng về sự hội tụ.

Đồ thị (b) của Hình 15-9 minh họa điều này bằng cách sử dụng dữ liệu cho các khu vực thay vì các quốc gia riêng lẻ (ngoại trừ Mỹ). Năm 1955, Đông Á và châu Phi đều là những khu vực rất nghèo. Trong 58 năm sau đó, Đông Á tăng trưởng nhanh chóng như giả thuyết hội tụ đã dự đoán, nhưng châu Phi tăng trưởng rất chậm. Năm 1955, Tây Âu có GDP thực bình quân đầu người cao hơn đáng kể so với châu Mỹ Latinh. Tuy nhiên, trái với giả thuyết hội tụ, nền kinh tế khu vực Tây Âu đã tăng trưởng nhanh hơn trong 58 năm tiếp theo, mở rộng khoảng cách giữa các khu vực.

Vậy giả thuyết hội tụ có sai không? Không: các nhà kinh tế học vẫn tin rằng các nước có GDP thực bình quân đầu người tương đối thấp có xu hướng có tốc độ tăng trưởng cao hơn so với các nước có GDP thực bình quân đầu người tương đối cao, khi *những yếu tố khác là như nhau.* Nhưng những yếu tố khác như giáo dục, cơ sở hạ tầng, luật pháp... lại thường không như nhau. Nghiên cứu thống kê cho thấy rằng khi bạn điều chỉnh sự khác biệt trong các yếu tố khác, các nước nghèo hơn có xu hướng có tốc độ tăng trưởng cao hơn. Kết quả này được gọi là *hội tụ có điều kiện (conditional convergence).*

Tuy nhiên, vì các yếu tố khác có sự khác biệt, nên toàn thể nền kinh tế thế giới không có khuynh hướng hội tụ rõ ràng. Tây Âu, Bắc Mỹ và vài vùng của châu Á đang có GDP thực bình quân đầu người tương tự nhau, nhưng khoảng cách giữa các khu vực này với phần còn lại của thế giới đang tăng lên.

- Tăng trưởng ngoạn mục của Đông Á được tạo ra bởi tỷ lệ tiết kiệm và chi tiêu đầu tư cao, chú trọng vào giáo dục và áp dụng tiến bộ công nghệ từ các nước khác.
- Giáo dục kém, bất ổn chính trị và các chính sách vô trách nhiệm của chính phủ là những yếu tố chính gây ra sự tăng trưởng chậm của châu Mỹ Latinh.
- Ở châu Phi cận Sahara, bất ổn nghiêm trọng, chiến tranh và cơ sở hạ tầng kém - đặc biệt ảnh hưởng đến sức khỏe cộng đồng – đã dẫn đến một sự thất bại thảm khốc của tăng trưởng. Nhưng hiệu quả kinh tế trong những năm gần đây đã tốt hơn nhiều so với những năm trước đó.
- **Giả thuyết hội tụ** dường như chỉ đúng khi những yếu tố khác ảnh hưởng đến tăng trưởng kinh tế - như giáo dục, cơ sở hạ tầng, quyền sở hữu ... – là như nhau.

Kiểm tra kiến thức 15-4

1. Một số nhà kinh tế học nghĩ rằng tốc độ tăng trưởng năng suất cao của nhiều nền kinh tế châu Á không thể duy trì mãi được. Tại sao họ có thể đúng? Điều gì sẽ xảy ra để điều họ nói là sai?
2. Xem Hình 15-9, đồ thị (b). Dựa trên dữ liệu đó, hãy cho biết khu vực nào chứng minh giả thuyết hội tụ là đúng? Khu vực nào không chứng minh giả thuyết đó? Giải thích.
3. Một số nhà kinh tế học nghĩ rằng cách tốt nhất để giúp các nước châu Phi là các nước giàu có hơn cung cấp thêm kinh phí cho cơ sở hạ tầng cơ bản. Những nhà kinh tế học khác nghĩ rằng chính sách này sẽ không có hiệu lực dài hạn, trừ khi các nước châu Phi có phương tiện tài chính và chính trị để duy trì cơ sở hạ tầng này. Bạn sẽ đề xuất những chính sách nào?

Đáp án ở cuối sách.

Tăng trưởng của thế giới có bền vững không?

Trong phần trước, chúng tôi đã trình bày quan điểm của Thomas Malthus, nhà kinh tế học đầu thế kỷ 19, người cảnh báo rằng áp lực tăng trưởng dân số sẽ có xu hướng hạn chế tiêu chuẩn sống. Malthus đã nói đúng về quá khứ: từ khi bắt đầu nền văn minh cho đến thời kỳ của ông, nguồn cung đất đai hạn chế đã ngăn chặn một cách hiệu quả sự gia tăng của thu nhập thực tế bình quân đầu người! Tuy nhiên, kể từ đó, tiến bộ công nghệ và sự tích lũy vốn vật chất và vốn nhân lực nhanh chóng đã cho phép thế giới thách thức quan điểm bi quan của Malthus.

Nhưng có phải điều này sẽ luôn như vậy không? Một số người bảo thủ đã bày tỏ nghi ngờ về việc liệu tăng trưởng kinh tế dài hạn bền vững (sustainable long-run economic growth) có khả thi hay không - liệu điều này có thể vẫn diễn ra khi đối mặt với nguồn cung tài nguyên thiên nhiên hạn chế và tác động của tăng trưởng đến môi trường hay không.

Tài nguyên thiên nhiên và sự tăng trưởng – nhìn lại một lần nữa!

Năm 1972, một nhóm các nhà khoa học đã tạo ra một tiếng vang lớn với cuốn sách có tựa đề *The Limits to Growth*, trong đó họ cho rằng tăng trưởng kinh tế dài hạn là không bền vững, do nguồn cung hạn chế của các nguồn tài nguyên không thể phục hồi như dầu mỏ và khí tự nhiên. Những sự lo ngại "tân-Malthus" này lúc đầu dường như được chứng minh bởi sự gia tăng mạnh của giá tài nguyên trong thập niên 1970, nhưng sau đó lại dường như là ý kiến tồi khi giá tài nguyên giảm mạnh trong thập niên 1980. Tuy nhiên, sau năm 2005, giá tài nguyên lại tăng mạnh, dẫn đến mối lo ngại mới về nguồn tài nguyên giới hạn đối với tăng trưởng.

Tăng trưởng kinh tế dài hạn bền vững là tăng trưởng kinh tế vẫn diễn ra bền vững khi đối mặt với nguồn cung tài nguyên thiên nhiên hạn chế và tác động của tăng trưởng đến môi trường hay không.

Hình 15-10 thể hiện giá dầu thực tế - là giá dầu đã được điều chỉnh lạm phát với phần còn lại của nền kinh tế.

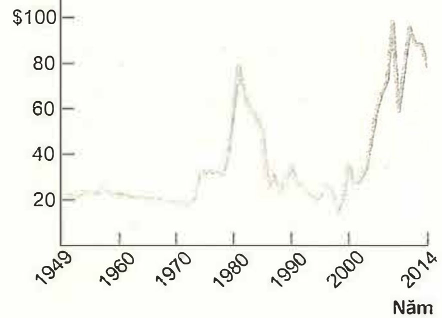
Sự biến động của mối lo ngại về giới hạn của tăng trưởng dựa trên các nguồn lực ít nhiều đi theo sự biến động của giá dầu được thể hiện trong hình.

Các quan điểm khác biệt về tác động của các nguồn tài nguyên thiên nhiên hạn chế đối với sự tăng trưởng dài hạn của nền kinh tế thể hiện trong câu trả lời cho 3 câu hỏi sau đây:

- Nguồn cung cấp các tài nguyên thiên nhiên quan trọng lớn đến đâu?
- Công nghệ trong việc tìm những tài nguyên thay thế cho tài nguyên thiên nhiên hiệu quả đến đâu?
- Tăng trưởng kinh tế dài hạn có thể tiếp tục trong hoàn cảnh khan hiếm tài nguyên hay không?

HÌNH 15-10 Giá dầu thực tế, 1949-2014

Giá dầu thực tế ở Mỹ (mỗi thùng, tính theo mức giá năm 2011)



Giá cả thực tế của những tài nguyên thiên nhiên, như dầu, đã tăng đột biến trong thập niên 1970 và sau đó giảm mạnh trong thập niên 1980. Tuy nhiên, từ năm 2005, giá cả thực tế của các tài nguyên thiên nhiên lại tăng mạnh.

Nguồn: Cơ quan Thông tin Năng lượng

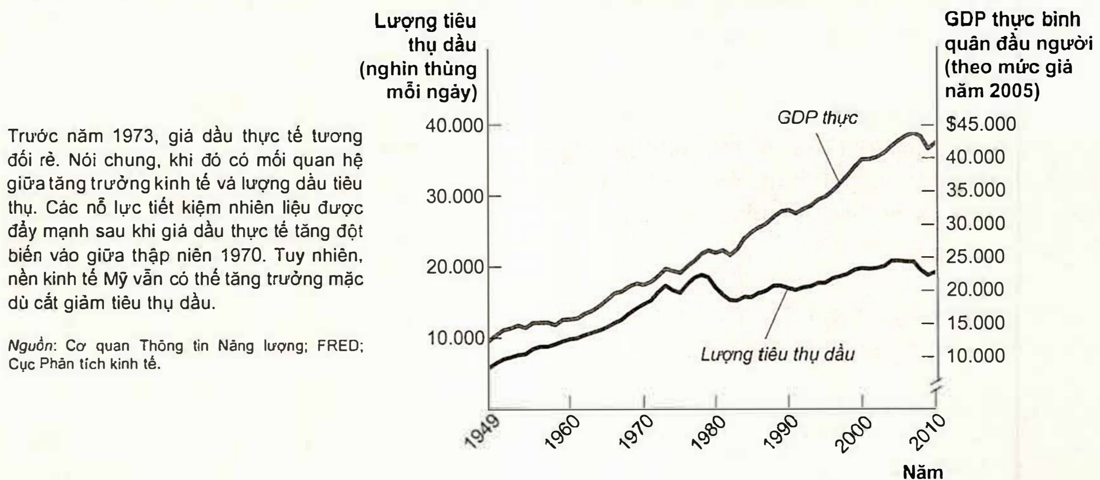
Câu trả lời cho câu hỏi đầu tiên chủ yếu phụ thuộc vào các nhà địa chất học. Thật không may, giữa các chuyên gia có nhiều bất đồng lớn, đặc biệt là về triển vọng sản xuất dầu trong tương lai. Một số chuyên gia phân tích tin rằng số lượng dầu chưa được khai thác trong lòng đất đủ để ngành công nghiệp sản xuất dầu trên thế giới có thể tiếp tục tăng trong vài thập kỷ. Những người khác, bao gồm một số giám đốc điều hành của công ty dầu mỏ, tin rằng khó khăn ngày càng tăng trong việc tìm kiếm các mỏ dầu mới sẽ khiến cho việc sản xuất dầu đạt đến đỉnh điểm trong tương lai khá gần – nghĩa là ngừng phát triển và cuối cùng bắt đầu giảm dần. Một số nhà phân tích tin rằng chúng ta đã đạt đến đỉnh điểm đó.

Câu hỏi thứ hai, rằng liệu có những lựa chọn nào khác thay thế cho tài nguyên thiên nhiên hay không, cần có trả lời từ các kỹ sư. Rõ ràng là hiện có nhiều lựa chọn thay thế cho các tài nguyên thiên nhiên đang dần cạn kiệt, một số đã được khai thác. Thật vậy, kể từ năm 2005 đã có những phát triển đáng kể trong sản xuất năng lượng, với việc khai thác một lượng lớn dầu và khí đốt vốn trước đây không thể tiếp cận được thông qua công nghệ phá vỡ bằng thủy lực, cùng với chi phí sản xuất điện từ gió và đặc biệt là năng lượng mặt trời.

Câu hỏi thứ ba rằng nền kinh tế có thể tiếp tục phát triển khi đối mặt với sự khan hiếm tài nguyên hay không, lại chủ yếu là câu hỏi cho các nhà kinh tế học. Hầu hết các nhà kinh tế học lạc quan, mặc dù không phải tất cả đều thấy vậy: họ tin rằng các nền kinh tế hiện đại có thể tìm ra cách vượt qua các giới hạn về nguồn cung tài nguyên thiên nhiên. Một lý do cho sự lạc quan này là vì sự khan hiếm tài nguyên dẫn đến giá tài nguyên cao. Đến lượt giá tài nguyên cao sẽ tạo ra động lực mạnh mẽ cho việc bảo tồn nguồn tài nguyên khan hiếm và tìm kiếm các giải pháp thay thế.

Ví dụ, sau khi giá dầu tăng mạnh trong thập niên 1970, người tiêu dùng Mỹ đã chuyển sang sử dụng những chiếc xe nhỏ hơn, tiết kiệm nhiên liệu hơn và ngành công nghiệp Mỹ cũng rất tăng cường nỗ lực giảm thiểu việc tiêu thụ năng lượng. Kết quả được thể hiện trong Hình 15-11, so sánh GDP thực bình quân đầu người của Mỹ và mức tiêu thụ dầu trước và sau đợt khủng hoảng năng lượng thập niên 1970. Trước năm 1973, dường như có một mối quan hệ trực tiếp giữa tăng trưởng kinh tế và mức tiêu thụ dầu. Nhưng sau năm 1973, nền kinh tế Mỹ tiếp tục có GDP thực bình quân đầu người tăng trưởng, ngay cả khi họ giảm đáng kể việc sử dụng dầu.

HÌNH 15-11 Lượng tiêu thụ dầu và tăng trưởng của Mỹ theo thời gian



Trước năm 1973, giá dầu thực tế tương đối rẻ. Nói chung, khi đó có mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế và lượng dầu tiêu thụ. Các nỗ lực tiết kiệm nhiên liệu được đẩy mạnh sau khi giá dầu thực tế tăng đột biến vào giữa thập niên 1970. Tuy nhiên, nền kinh tế Mỹ vẫn có thể tăng trưởng mặc dù cắt giảm tiêu thụ dầu.

Nguồn: Cơ quan Thông tin Năng lượng; FRED; Cục Phân tích kinh tế.

Động thái hướng tới việc tiết kiệm nhiên liệu đã bị tạm dừng sau năm 1990, vì giá dầu thực tế thấp đã khuyến khích người tiêu dùng quay trở lại sử dụng những chiếc xe lớn tiêu thụ nhiều năng lượng hơn, và xe SUV. Nhưng giá dầu tăng mạnh từ năm 2005 đến 2008, và một lần nữa vào năm 2010, đã khuyến khích việc tiết kiệm nhiên liệu tiếp tục đến ngày nay.

Khi xem xét những phản ứng đối với giá cả như vậy, các nhà kinh tế học thường có xu hướng xem sự khan hiếm tài nguyên là một vấn đề mà các nền kinh tế hiện đại đã xử lý tốt, và do đó, không phải là một giới hạn cơ bản của tăng trưởng kinh tế dài hạn. Tuy nhiên, các vấn đề môi trường lại đặt ra một vấn đề khó khăn hơn vì việc đối phó với chúng đòi hỏi phải có hành động chính trị hiệu quả.

Tăng trưởng kinh tế và môi trường

Khi những yếu tố khác như nhau, tăng trưởng kinh tế có xu hướng gia tăng tác động của con người lên môi trường. Như chúng ta đã thấy trong câu chuyện mở đầu của chương này, tăng trưởng kinh tế ngoạn mục của Trung Quốc cũng mang lại sự ô nhiễm không khí gia tăng đáng kể ở các thành phố của đất nước này.

Tuy nhiên, quan trọng là phải nhận ra rằng những yếu tố khác không nhất thiết phải bằng nhau. Các quốc gia có thể hành động để bảo vệ môi trường. Trên thực tế, chất lượng không khí và nước ở các nước tiên tiến ngày nay thường tốt hơn nhiều so với một vài thập kỷ trước. Sương mù ở London – thật ra là một dạng ô nhiễm không khí – đã không còn nữa, nhờ các quy định hầu như loại bỏ việc sử dụng nhiệt than. Câu chuyện khói sương mù cũng nổi tiếng không kém của Los Angeles phần lớn cũng đã được giải quyết, một lần nữa nhờ vào các quy định về ô nhiễm.

Tuy có những câu chuyện thành công như vậy về môi trường trong quá khứ, hiện nay có rất nhiều lo ngại về tác động môi trường của việc tăng trưởng kinh tế liên tục, phản ánh sự thay đổi về quy mô của vấn đề. Các câu chuyện thành công về môi trường chủ yếu liên quan đến các tác động của tăng trưởng kinh tế *địa phương*, chẳng hạn như tác động của quyền sở hữu xe hơi rộng rãi đối với chất lượng không khí tại Los Angeles. Tuy nhiên, ngày nay, chúng ta phải đối mặt với các vấn đề môi trường *toàn cầu* - những tác động bất lợi của sự tăng trưởng kinh tế toàn cầu đến môi trường trái đất nói chung. Các vấn đề lớn nhất trong số đó liên quan đến tác động của việc tiêu thụ nhiên liệu hóa thạch đối với khí hậu của thế giới.

Than và dầu được đốt cháy sẽ thải carbon dioxide vào khí quyển. Khoa học đã có sự đồng thuận rộng rãi rằng mức độ gia tăng khí carbon dioxide và các loại khí khác đang gây ra hiệu ứng nhà

kính lên trái đất, giữ lại nhiều hơn năng lượng của mặt trời và tăng nhiệt độ tổng thể của hành tinh. Nhiệt độ tăng cao có thể làm phát sinh chi phí nhân lực và chi phí kinh tế cao: mực nước biển dâng cao có thể làm ngập lụt các khu vực ven biển; thay đổi khí hậu có thể làm gián đoạn nông nghiệp, đặc biệt là ở các nước nghèo v.v...

Vấn đề biến đổi khí hậu rõ ràng liên quan đến tăng trưởng kinh tế. Hình 15-12 thể hiện lượng khí thải carbon dioxide từ Mỹ, châu Âu và Trung Quốc từ năm 1980. Trong lịch sử, các quốc gia giàu có đã phải chịu trách nhiệm cho phần lớn khí thải này vì phần năng lượng bình quân đầu người tiêu thụ ở các nước này cao hơn so với các nước nghèo hơn. Tuy nhiên, vì Trung Quốc và các nền kinh tế mới nổi khác đã phát triển, nên họ đã bắt đầu tiêu thụ nhiều năng lượng hơn và thải ra nhiều khí carbon dioxide hơn.

Liệu có thể tiếp tục có tăng trưởng kinh tế dài hạn trong khi hạn chế khí thải nhà kính không? Câu trả lời là có, theo hầu hết các nhà kinh tế học đã nghiên cứu vấn đề này. Về nguyên tắc, có thể giảm khí thải nhà kính theo nhiều cách khác nhau, từ việc sử dụng các nguồn năng lượng không phải nhiên liệu hóa thạch như gió, năng lượng mặt trời và năng lượng hạt nhân; đến các biện pháp phòng ngừa như hấp thụ carbon (hấp thụ khí carbon dioxide từ các nhà máy điện và lưu trữ nó); đến những thứ đơn giản hơn như thiết kế các tòa nhà sao cho chúng dễ giữ ấm vào mùa đông và mát mẻ hơn vào mùa hè. Các biện pháp như vậy sẽ tạo chi phí cho nền kinh tế, nhưng ước tính tốt nhất có sẵn cho thấy thậm chí việc giảm một lượng lớn phát thải khí nhà kính trong vài thập kỷ tới cũng sẽ chỉ làm giảm khiêm tốn mức tăng trưởng GDP thực bình quân đầu người trên thực tế.

Vấn đề là làm thế nào để biến tất cả những điều này thành hiện thực. Không giống như sự khan hiếm tài nguyên, các vấn đề môi trường không tự động tạo ra lợi ích cho việc thay đổi hành vi. Ô nhiễm là một ví dụ về một *tác động ngoại lai tiêu cực,* một chi phí mà cá nhân hoặc doanh nghiệp áp đặt lên người khác mà không phải bồi thường. Nếu chính phủ không can thiệp, các cá nhân và doanh nghiệp không có động lực để giảm bớt các tác động ngoại lai tiêu cực, đó là lý do tại sao cần có quy định giảm ô nhiễm không khí ở các thành phố của Mỹ.

Như vậy, các nhà kinh tế học có một sự đồng thuận rộng rãi - mặc dù vẫn có một số người bất đồng ý kiến – rằng hành động của chính phủ là cần thiết để đối phó với biến đổi khí hậu. Ngoài ra còn có sự đồng thuận rằng hành động này nên nằm dưới hình thức động lực dựa trên thị trường, ví dụ thuế carbon - một loại thuế đánh trên mỗi đơn vị khí thải carbon - hoặc một hệ thống "hạn mức và trao đổi" *(cap and trade system)*, trong đó tổng lượng phát thải bị giới hạn, và các nhà sản xuất phải mua giấy phép để thải khí nhà kính. Tuy nhiên, mọi người lại có sự tranh cãi đáng kể về việc thực hiện bao nhiêu hành động thì thích hợp, phản ánh tính không chắc chắn về chi phí và lợi ích, và tính không chắc chắn về mặt khoa học về tốc độ và mức độ của biến đổi khí hậu.

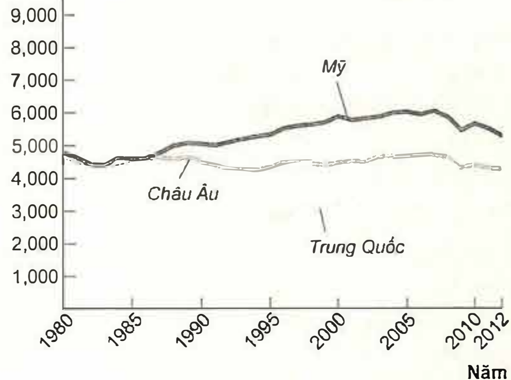
Ngoài ra còn có một số khía cạnh của vấn đề biến đổi khí hậu khiến cho việc đối phó với nó trở nên khó khăn hơn nhiều, ví dụ như khói sương mù ở Bắc Kinh. Thứ nhất là vấn đề quan điểm dài hạn. Tác động của khí thải nhà kính đối với khí hậu rất chậm: khí carbon dioxide đưa vào khí quyển ngày nay sẽ không tác động đầy đủ đến khí hậu trong nhiều thế hệ. Kết quả là một vấn đề mang tính chính trị trong việc thuyết phục cử tri chấp nhận thiệt hại trong hôm nay để đổi lấy lợi ích cho con cháu của họ.

Hơn nữa, còn có một vấn đề khó khăn trong việc chia sẻ trách nhiệm giữa các nước. Như Hình 15-12 thể hiện, các nền kinh tế giàu có ngày nay đã chịu trách nhiệm cho phần lớn khí thải nhà kính, nhưng các nền kinh tế mới nổi như Trung Quốc lại nhận được phần lớn tăng trưởng gần đây. Chắc chắn rằng các nước giàu không muốn chi trả phí giảm phát thải chỉ để nhìn thấy những nỗ lực của họ phải chịu thất bại bởi lượng khí thải tăng nhanh từ những thị trường mới nổi. Mặt khác, các nước như Trung Quốc, vốn vẫn còn tương đối nghèo, cho rằng không công bằng nếu họ phải chịu gánh nặng bảo vệ môi trường bị đe dọa bởi những hành động trước đây của các quốc gia giàu có.

Tinh thần chung của câu chuyện này là có thể giải quyết những mâu thuẫn giữa tăng trưởng kinh tế dài hạn và bảo vệ môi trường. Vấn đề chính là nhận được sự đồng thuận về mặt chính trị đối với các chính sách cần thiết.

HÌNH 15-12 Thay đổi khí hậu và tăng trưởng

Khí thải nhà kính có liên quan thuận chiều với tăng trưởng. Trong trường hợp của Mỹ và châu Âu, các nước giàu có đã phải chịu trách nhiệm về lượng lớn khí thải nhà kính do các nền kinh tế phát triển nhanh hơn và giàu có hơn của họ. Khi Trung Quốc và các nền kinh tế mới nổi khác phát triển, các nước này cũng bắt đầu thải ra nhiều khí carbon dioxide hơn.



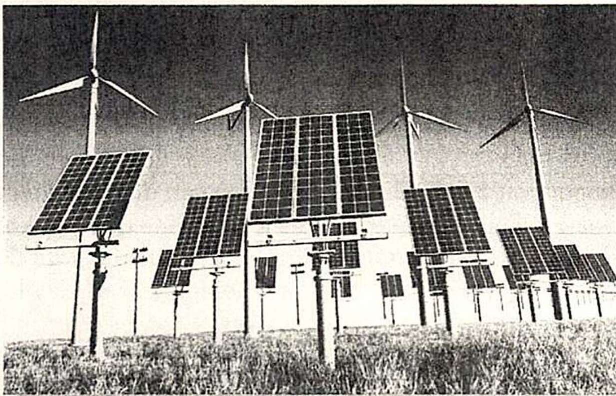
Nguồn: Cơ quan Thông tin Năng lượng; FRED; Cục Phân tích Kinh tế.



KINH TẾ HỌC trong Đời sống

Chi phí của việc giới hạn lượng carbon

rong những năm qua, Quốc hội đã đưa ra một số dự luật làm giảm đáng kể lượng phát thải khí nhà kính của Mỹ trong vài thập kỷ tiếp theo. Tuy nhiên, vào năm 2014, rõ ràng là do sự phân hóa trong chính trường Mỹ, các dự luật như vậy khó có khả năng được thông qua trong tương lai gần. Tuy nhiên, Đạo luật Không khí sạch (Clean Air Act) đã yêu cầu Cơ quan Bảo vệ Môi trường Mỹ (Environment Protection Agency - EPA) kiểm soát các chất ô nhiễm gây nguy hiểm cho sức khỏe cộng đồng, và vào năm 2007 Tòa án Tối cao đã phán quyết rằng khí thải carbon dioxide đáp ứng tiêu chí đó.



Câu trả lời đang ... bay trong gió.

Vì vậy, EPA đã bắt đầu thực hiện một loạt các bước hạn chế lượng khí thải carbon. Cơ quan này đã thiết lập các tiêu chuẩn tiết kiệm nhiên liệu mới để giảm lượng khí thải từ các phương tiện cơ giới. Sau đó, họ đưa ra các quy định hạn chế khí thải từ các nhà máy điện mới. Cuối cùng, vào tháng 6/2014, EPA công bố kế hoạch hạn chế khí thải từ các nhà máy điện hiện tại. Đây là một bước đi quan trọng vì các nhà máy nhiệt điện đốt than chiếm phần lớn lượng khí thải carbon, cả ở Mỹ và ở phần còn lại của thế giới.

Nhưng các quy định mới sẽ ảnh hưởng đến nền kinh tế như thế nào? Một số chính trị gia và các nhóm ngành công nghiệp nhanh chóng khẳng định rằng các quy định của EPA sẽ làm tê liệt sự tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, các nhà kinh tế học không đồng ý, ở hầu hết các phương diện. Phân tích riêng của EPA cho thấy rằng vào năm 2030, các quy định của tổ chức này sẽ làm cho nền kinh tế Mỹ thiệt hại mỗi năm khoảng 9 tỷ USD tính theo mức giá hôm nay; và đây chỉ là một khoản không đáng kể đối với một nền kinh tế tạo ra 17 nghìn tỷ USD hàng hóa và dịch vụ hàng năm.

Tuy nhiên, các quy định được đề xuất của EPA tối đa cũng chỉ tác động được rất ít đến vấn đề biến đổi khí hậu. Một chương trình thực sự giải quyết được vấn đề này sẽ có chi phí là bao nhiêu? Vào tháng 4/2014, Ủy ban Liên chính phủ về Biến đổi khí hậu (International Panel on Climate Change - IPCC) ước tính rằng các biện pháp toàn cầu hạn chế sự gia tăng nhiệt độ đến 2 độ bách phân sẽ tạo ra chi phí tăng dần, chi phí này sẽ chiếm khoảng 5% sản lượng vào năm 2100. Tuy nhiên, ảnh hưởng của chi phí này đến tỷ lệ tăng trưởng kinh tế của thế giới sẽ nhỏ - chỉ khoảng 0,06 điểm phần trăm mỗi năm. Số liệu của IPCC khá phù hợp với các ước tính khác: hầu hết các nghiên cứu độc lập đã cho thấy rằng việc bảo vệ môi trường không hẳn sẽ làm giảm tăng trưởng đáng kể.

Tại sao lại có sự lạc quan này? Ở mức độ cơ bản, điểm mấu chốt là khi có động lực thích hợp, nền kinh tế hiện đại có thể tìm ra nhiều cách để giảm phát thải, từ việc sử dụng các nguồn năng lượng tái tạo (rẻ tiền hơn nhiều) đến việc khuyến khích người tiêu dùng lựa chọn hàng hóa có tác động đến môi trường thấp hơn. Tăng trưởng kinh tế và thiệt hại về môi trường không hẳn phải đi cùng nhau.

Kiểm tra kiến thức 15-5

1. Các nhà kinh tế học thường quan tâm nhiều hơn đến các giới hạn của tăng trưởng do sự suy thoái môi trường gây ra hay do sự khan hiếm tài nguyên gây ra? Hãy giải thích, lưu ý vai trò của các tác động ngoại lai tiêu cực trong câu trả lời của bạn.

2. Khí thải nhà kính và tăng trưởng có mối quan hệ gì? Giảm khí thải gây ra tác động gì đối với tăng trưởng? Tại sao việc chia sẻ gánh nặng của việc giảm khí thải nhà kính giữa các quốc gia lại là một vấn đề gây tranh cãi?

Đáp án ở cuối sách.

- Có nhiều bất đồng về việc liệu có thể có tăng trưởng kinh tế dài hạn bền vững hay không. Tuy nhiên, các nhà kinh tế học nói chung tin rằng các nền kinh tế hiện đại có thể tìm ra nhiều cách giảm bớt các giới hạn tăng trưởng từ sự khan hiếm tài nguyên, thông qua việc điều chỉnh giá khuyến khích việc bảo tồn, và việc tạo ra các giải pháp thay thế.
- Việc khắc phục các giới hạn tăng trưởng do suy thoái môi trường khó khăn hơn, vì nó cần có sự can thiệp hiệu quả của chính phủ. Việc giới hạn khí thải nhà kính chỉ yêu cầu phải giảm một phần rất nhỏ trong tỷ lệ tăng trưởng.
- Có sự đồng thuận rộng rãi rằng các hành động của chính phủ nhằm giải quyết vấn đề biến đổi khí hậu và khí thải nhà kính nên nằm dưới dạng các động lực dựa trên thị trường, ví dụ như thuế carbon hoặc hệ thống "hạn mức và trao đổi". Việc này cũng đòi hỏi các nước giàu và các nước nghèo đi đến một số thỏa thuận về cách chia sẻ chi phí giảm phát thải.

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Theo dõi tăng trưởng kinh tế của Ấn Độ

Đầu thập niên 1980, Ấn Độ đã thông qua một loạt cải cách của chính phủ với hai mục tiêu chính: thúc đẩy sản xuất công nghiệp và mở cửa nền kinh tế tham gia thương mại quốc tế. Những chính sách này đã giúp GDP thực bình quân đầu người ở Ấn Độ tăng 300%, và trong 35 năm qua, Ấn Độ đã được xếp hạng là một trong những nền kinh tế phát triển nhanh nhất thế giới.

Bằng cách so sánh nền kinh tế Ấn Độ trong các giai đoạn 1981-1985 và 2006-2010, hãy chứng minh rằng những thay đổi trong môi trường kinh tế từ đầu thập niên 1980 đã góp phần vào tăng trưởng kinh tế tổng thể trên khắp Ấn Độ. Tốc độ tăng trưởng dài hạn của Ấn Độ trong mỗi giai đoạn 5 năm này là bao nhiêu? Hãy sử dụng GDP thực bình quân đầu người để đo lường mức tăng trưởng. Với tốc độ tăng trưởng dài hạn hiện nay, hãy ước tính xem mất bao lâu để GDP Ấn Độ tăng gấp đôi?

BƯỚC 1 | So sánh nền kinh tế Ấn Độ trong giai đoạn 1981-1985 và 2006-2010. (Gợi ý: Trang web data.worldbank.org của Ngân hàng Thế giới cung cấp số liệu thống kê theo thời gian về GDP thực bình quân đầu người của nhiều quốc gia).

Năm	GDP thực bình quân đầu người (USD)
1981	303
1982	306
1983	321
1984	326
1985	335
2006	784
2007	848
2008	869
2009	929
2010	1.010

Truy cập trang web data.worldbank.org. Bên dưới hộp tìm kiếm "Tìm một chỉ số" (Find an indicator), nhập "GDP bình quân đầu người" và chọn tùy chọn "USD cố định năm 2005" (Constant 2005 US$). Trên đầu bảng, chọn các năm 1981-1985 và sao chép các số liệu của Ấn Độ. Làm tương tự cho các năm 2006-2010.

Số liệu GDP thực bình quân đầu người tại Ấn Độ từ trang web của Ngân hàng Thế giới theo USD cố định (theo năm 2005) được thể hiện trong bảng dưới đây.

BƯỚC 2 | Sử dụng các số liệu trong bảng sau đây, tìm tốc độ tăng trưởng GDP thực của Ấn Độ trong cùng thời kỳ và thảo luận về sự khác biệt giữa tốc độ tăng trưởng vào đầu thập niên 1980 và cuối thập niên 2000.

Năm	Tốc độ tăng trưởng (%)
1982	1,0
1983	4,9
1984	1,6
1985	2,8
2007	8,2
2008	2,5
2009	6,9
2010	8,7

Tỷ lệ thay đổi, hoặc tốc độ tăng trưởng, của GDP thực bình quân đầu người giữa năm 1 và năm 2 được tính theo công thức sau:

$$\frac{\text{GDP thực bình quân đầu người vào năm 2 - GDP thực bình quân đầu người vào năm 1}}{\text{GDP thực bình quân đầu người vào năm 1}} \times 100$$

Như vậy, tốc độ tăng trưởng giữa năm 1981 và 1982 được tính như sau:

$$\frac{\$306 - \$303}{\$303} \times 100 = 1{,}0\%$$

Như bạn có thể thấy từ các số liệu trong bảng này, Ấn Độ đã trải qua tăng trưởng thấp từ năm 1981 đến 1985, nhưng lại có tăng trưởng đáng kể từ năm 2006 đến hết năm 2010.

BƯỚC 3 | Tăng trưởng trung bình dài hạn trong mỗi giai đoạn 5 năm nói trên là bao nhiêu? Bao lâu thì GDP tăng gấp đôi, nếu nền kinh tế tiếp tục tăng trưởng ở mức trung bình dài hạn của giai đoạn 2006-2010?

Lấy tổng các tỷ lệ tăng trưởng trên đây từ năm 1981 đến 1985 và chia cho 4, chúng ta có tốc độ tăng trưởng trung bình là 2,6%. Tốc độ tăng trưởng trung bình từ 2006 đến 2010 là 6,6%. Theo nguyên tắc 70, nếu Ấn Độ tiếp tục tăng trưởng ở mức trung bình 6,6% thì sẽ mất 70/6,6 = 10,6 năm để GDP thực bình quân đầu người tăng gấp đôi ở Ấn Độ.

TÓM TẮT

1. Tăng trưởng được tính là những thay đổi của *GDP thực bình quân đầu người* nhằm loại bỏ tác động của những thay đổi trong mức giá và những thay đổi của quy mô dân số. Mức GDP thực bình quân đầu người trên toàn thế giới rất khác nhau: hơn một nửa dân số thế giới sống tại các quốc gia hiện vẫn còn nghèo hơn nước Mỹ vào năm 1900. So với năm 1900, GDP bình quân đầu người ở Mỹ hiện nay cao hơn khoảng 8 lần.

2. Tốc độ tăng trưởng của GDP thực bình quân đầu người cũng rất khác nhau. Theo **Quy tắc 70**, số năm cần có để GDP thực bình quân đầu người tăng gấp đôi bằng 70 chia cho tốc độ tăng trưởng hàng năm của GDP thực bình quân đầu người.

3. Chìa khóa để có tăng trưởng kinh tế dài hạn là tăng **năng suất lao động**, hay **năng suất**, tức là sản lượng của mỗi người lao động. Việc tăng năng suất phát sinh từ việc tăng **vốn vật chất** và **vốn nhân lực** trên mỗi lao động, cũng như **tiến bộ công nghệ. Hàm tổng sản xuất** thể hiện GDP thực trên mỗi lao động phụ thuộc như thế nào vào ba yếu tố này. Khi những yếu tố khác không đổi, chúng ta có quy luật **hiệu suất giảm dần theo vốn vật chất**: nếu giữ vốn nhân lực trên mỗi người lao động và công nghệ cố định, mỗi lần bổ sung liên tiếp vốn vật chất trên mỗi người lao động sẽ mang lại mức tăng năng suất thấp hơn so với lần bổ sung trước đó. Tương tự, tăng vốn vật chất trên mỗi lao động sẽ dẫn đến mức tăng năng suất thấp hơn, nhưng vẫn dương. **Kế toán tăng trưởng**, ước tính đóng góp của từng yếu tố cho tăng trưởng kinh tế của một quốc gia, cho chúng ta biết rằng: sự gia tăng của **tổng năng suất các yếu tố sản xuất**, là sản lượng được tạo ra từ một lượng yếu tố đầu vào nhất định, chính là chìa khóa cho tăng trưởng dài hạn. Nó thường được hiểu là ảnh hưởng của tiến bộ công nghệ. Tại hầu hết các quốc gia hiện nay, trái với những gì xảy ra trong quá khứ, tài nguyên thiên nhiên là một yếu tố giúp tăng trưởng năng suất ít quan trọng hơn so với các yếu tố khác.

4. Sự khác biệt lớn trong tốc độ tăng trưởng của các quốc gia phần lớn là do sự khác biệt về tỷ lệ tích lũy vốn vật chất và vốn nhân lực, cũng như những khác biệt trong tiến bộ công nghệ. Mặc dù dòng tiền tiết kiệm từ nước ngoài có tác động hỗ trợ, yếu tố chính vẫn là sự khác biệt về tiết kiệm trong nước và tỷ lệ chi tiêu đầu tư, vì hầu hết các nước có chi tiêu đầu tư cao vào vốn vật chất đều được tài

trợ từ nguồn tiền tiết kiệm trong nước cao. Tiến bộ công nghệ phần lớn là kết quả của **nghiên cứu và phát triển**, hay **R&D**.

5. Chính phủ có thể giúp hoặc cản trở tăng trưởng. Các chính sách của chính phủ trực tiếp thúc đẩy tăng trưởng là trợ giá cho cơ sở hạ tầng, đặc biệt là cơ sở y tế công cộng, trợ cấp giáo dục, trợ cấp cho R&D và duy trì hệ thống tài chính hoạt động tốt; giúp đưa tiết kiệm vào chi tiêu đầu tư, giáo dục và R&D. Chính phủ có thể cải thiện môi trường cho tăng trưởng bằng cách bảo vệ quyền sở hữu tài sản (đặc biệt là quyền sở hữu trí tuệ thông qua các bằng sáng chế), bằng cách ổn định chính trị, và bằng cách quản trị tốt. Quản trị kém bao gồm tham nhũng và sự can thiệp quá mức của chính phủ.

6. Trong nền kinh tế thế giới, có cả các ví dụ về thành công và thất bại trong nỗ lực đạt được tăng trưởng kinh tế dài hạn. Các nền kinh tế Đông Á đã làm được nhiều điều đúng và đạt được tốc độ tăng trưởng rất cao. Tốc độ tăng trưởng thấp của các nền kinh tế Mỹ Latinh và châu Phi trong nhiều năm đã khiến các nhà kinh tế học tin rằng **giả thuyết hội tụ**, vốn cho rằng sự khác biệt về GDP thực bình quân đầu người của các quốc gia được thu hẹp theo thời gian, chỉ đúng khi các yếu tố ảnh hưởng đến tăng trưởng, ví dụ như giáo dục, cơ sở hạ tầng và các chính sách và định chế của chính phủ thuận lợi, là như nhau giữa các quốc gia. Trong những năm gần đây, đã có sự tăng trưởng nhẹ ở một số nước châu Mỹ Latinh và châu Phi cận Sahara, phần lớn là do sự bùng nổ trong xuất khẩu hàng hóa.

7. Các nhà kinh tế học thường tin rằng suy thoái môi trường đặt ra một thách thức lớn đối với **tăng trưởng kinh tế dài hạn bền vững**, hơn là sự khan hiếm tài nguyên thiên nhiên. Việc giải quyết sự suy thoái của môi trường đòi hỏi phải có sự can thiệp hiệu quả của chính phủ, nhưng vấn đề khan hiếm tài nguyên thiên nhiên thường được xử lý tốt bởi phản ứng với giá thị trường.

8. Sự phát thải khí nhà kính rõ ràng liên quan đến tăng trưởng. Việc hạn chế chúng sẽ khiến tăng trưởng giảm sút. Tuy nhiên, các ước tính tốt nhất hiện có cho thấy rằng giảm mạnh lượng phát thải sẽ chỉ khiến tốc độ tăng trưởng giảm nhẹ.

9. Có sự đồng thuận rộng rãi rằng hành động của chính phủ nhằm giải quyết vấn đề biến đổi khí hậu và khí nhà kính nên nằm dưới dạng các động lực dựa trên thị trường, ví dụ như thuế carbon hoặc hệ thống "hạn mức và trao đổi". Việc này cũng yêu cầu các nước giàu và các nước nghèo phải đạt đến một số thỏa thuận về cách chia sẻ chi phí giảm phát thải.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Quy tắc 70
Năng suất lao động
Năng suất
Vốn vật chất
Vốn nhân lực
Tiến bộ công nghệ
Hàm tổng sản xuất
Hiệu suất giảm dần theo vốn vật chất
Kế toán tăng trưởng
Tổng năng suất các yếu tố sản xuất
Nghiên cứu & phát triển (R&D)
Cơ sở hạ tầng
Giả thuyết hội tụ
Tăng trưởng kinh tế dài hạn bền vững

CÂU HỎI

1. Bảng sau đây thể hiện dữ liệu từ Penn World Table, Phiên bản 8.0, về GDP thực bình quân đầu người (tính theo USD năm 2005) cho Argentina, Ghana, Hàn Quốc và Mỹ vào các năm 1960, 1970, 1980, 1990, 2000, 2011.
   a. Hoàn thành bảng bằng cách thể hiện GDP thực bình quân đầu người hàng năm theo tỷ lệ phần trăm của các số liệu năm 1960 và 2011.
   b. So sánh mức độ tăng trưởng về mức sống từ năm 1960 đến năm 2011 giữa 4 quốc gia. Điều gì có thể giải thích cho những khác biệt này?

Năm	Argentina			Ghana			Hàn Quốc			Mỹ		
	GDP thực bình quân đầu người (USD năm 2005)	Tỷ lệ phần trăm so với... GDP thực bình quân đầu người năm 1960	GDP thực bình quân đầu người năm 2011	GDP thực bình quân đầu người (USD năm 2005)	Tỷ lệ phần trăm so với... GDP thực bình quân đầu người năm 1960	GDP thực bình quân đầu người năm 2011	GDP thực bình quân đầu người (USD năm 2005)	Tỷ lệ phần trăm so với... GDP thực bình quân đầu người năm 1960	GDP thực bình quân đầu người năm 2011	GDP thực bình quân đầu người (USD năm 2005)	Tỷ lệ phần trăm so với... GDP thực bình quân đầu người năm 1960	GDP thực bình quân đầu người năm 2011
1960	6.585	?	?	1.557	?	?	1.610	?	?	15.136	?	?
1670	8.147	?	?	1.674	?	?	2.607	?	?	20.115	?	?
1980	8.938	?	?	1.418	?	?	5.161	?	?	25.221	?	?
1990	6.889	?	?	1.296	?	?	11.376	?	?	31.431	?	?
2000	9.208	?	?	1.530	?	?	20.016	?	?	39.498	?	?
2011	13.882	?	?	2.349	?	?	29.618	?	?	42.244	?	?

2. Bảng sau đây thể hiện tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm trong GDP thực bình quân đầu người cho Argentina, Ghana và Hàn Quốc, sử dụng dữ liệu từ Penn World Table, Phiên bản 8.0, trong vài thập kỷ qua.

Năm	Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm của GDP thực bình quân đầu người (%) Argentina	Ghana	Hàn Quốc
1960-1970	2,15	0,73	4,94
1970-1980	0,93	-1,64	7,07
1980-1990	-2,57	-0,90	8,22
1990-2000	3,40	1,67	5,81
2000-2010	7,92	3,16	3,67

   a. Với mỗi thập kỷ và với từng quốc gia, hãy sử dụng *Quy tắc 70* để tính xem cần bao lâu để GDP thực bình quân đầu người của quốc gia đó tăng gấp đôi.
   b. Giả sử tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm mà mỗi quốc gia đạt được trong giai đoạn 2000-2010 tiếp tục mãi như thế trong tương lai. Bắt đầu từ năm 2010, sử dụng *Quy tắc 70*, hãy tính số năm cần có để một quốc gia tăng gấp đôi GDP thực bình quân đầu người.

3. Bảng sau đây cung cấp số liệu thống kê gần đúng về mức thu nhập bình quân đầu người và tốc độ tăng trưởng cho các khu vực được xác định theo mức thu nhập. Theo *Quy tắc 70*, bắt đầu từ năm 2012, các quốc gia có thu nhập cao được dự đoán sẽ tăng gấp đôi GDP bình quân đầu người trong khoảng 78 năm, tức là đến năm 2088. Trong câu hỏi này, giả định tốc độ tăng trưởng ổn định cho từng khu vực bằng tốc độ tăng trưởng trung bình của khu vực đó trong giai đoạn 2000-2012.

Khu vực	GDP thực bình quân đầu người (2012, USD)	Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm của GDP thực bình quân đầu người (2000-2012, %)
Các nước có thu nhập cao	31.372	1,1
Các nước có thu nhập trung bình	2.730	4,7
Các nước có thu nhập thấp	422	3,2

Nguồn: Ngân hàng Thế giới

a. Tính tỷ lệ GDP bình quân đầu người vào năm 2012 của các nhóm sau:

i. Các nước có thu nhập trung bình đến thu nhập cao

ii. Các nước có thu nhập thấp đến thu nhập cao

iii. Các nước có thu nhập thấp đến thu nhập trung bình

b. Tính số năm cần có để các quốc gia có thu nhập thấp và thu nhập trung bình tăng gấp đôi GDP bình quân đầu người.

c. Tính GDP bình quân đầu người của từng khu vực vào năm 2076. (Gợi ý: GDP bình quân đầu người của từng vùng tăng gấp đôi bao nhiêu lần trong 64 năm, là số năm từ 2012 đến 2076?)

d. Lặp lại phần a, với GDP bình quân đầu người dự kiến vào năm 2076.

e. So sánh câu trả lời của bạn với các phần a và d. Nhận xét sự thay đổi về bất bình đẳng kinh tế giữa các khu vực.

4. Quốc gia Androde hiện đang sử dụng Phương pháp 1 cho hàm sản xuất. Tình cờ, các nhà khoa học đạt được một bước đột phá công nghệ, cái sẽ nâng cao năng suất của Androde. Bước đột phá công nghệ này được phản ánh trong một hàm sản xuất khác, gọi là Phương pháp 2. Bảng sau đây thể hiện sự kết hợp của vốn vật chất trên mỗi lao động và sản lượng của mỗi lao động cho cả hai phương pháp, giả sử rằng vốn nhân lực trên mỗi lao động là cố định.

Phương pháp 1		Phương pháp 2	
Vốn vật chất trên mỗi lao động	GDP thực trên mỗi lao động	Vốn vật chất trên mỗi lao động	GDP thực trên mỗi lao động
0	0,00	0	0,00
50	35,36	50	70,71
100	50,00	100	100,00
150	61,24	150	122,47
200	70,71	200	141,42
250	79,06	250	158,11
300	86,60	300	173,21
350	93,54	350	187,08
400	100,00	400	200,00
450	106,07	450	212,13
500	111,80	500	223,61

a. Sử dụng dữ liệu trong bảng, vẽ hai hàm sản xuất trong cùng một sơ đồ. Vốn vật chất trên mỗi lao động hiện tại của Androde là 100. Trong sơ đồ của bạn, hãy đánh dấu điểm A đó.

b. Bắt đầu từ điểm A, trong khoảng thời gian 70 năm, số vốn vật chất trên mỗi người lao động ở Androde tăng lên 400. Giả sử Androde vẫn sử dụng Phương pháp 1, trong biểu đồ của bạn, hãy đánh dấu điểm sản xuất B. Sử dụng Quy tắc 70, hãy tính xem sản lượng trên mỗi lao động đã tăng trưởng bao nhiêu phần trăm mỗi năm.

c. Bây giờ giả sử rằng bắt đầu từ điểm A, trong cùng khoảng thời gian 70 năm, số vốn vật chất trên mỗi người lao động tại Androde tăng lên 400, nhưng trong thời gian đó, Androde chuyển sang Phương pháp 2. Trong biểu đồ của bạn, hãy đánh dấu điểm sản xuất C. Sử dụng Quy tắc 70, hãy tính xem sản lượng trên mỗi lao động giờ đây đã tăng trưởng bao nhiêu phần trăm mỗi năm.

d. Khi nền kinh tế của Androde di chuyển từ điểm A đến điểm C, phần tăng

trưởng năng suất hàng năm nào là do *tổng năng suất các yếu tố sản xuất* cao hơn tạo ra?

5. Cục Thống kê Lao động thường xuyên công bố báo cáo "Năng suất và chi phí" cho tháng trước. Hãy truy cập www.bls.gov và tìm báo cáo mới nhất. (Trên trang web nói trên, từ tab "Subjects", chọn liên kết "Productivity: Labour Productivity & Costs", sau đó, từ tiêu đề "LPC News Releases", tìm báo cáo "Productivity and Costs" mới nhất). Tỷ lệ phần trăm thay đổi năng suất trong kinh doanh (business) và kinh doanh phi nông nghiệp (nonfarm busniess) cho quý trước là bao nhiêu? Tỷ lệ phần trăm thay đổi về năng suất của quý đó so với phần trăm thay đổi của cùng kỳ năm trước như thế nào?

6. Vai trò của vốn vật chất, vốn nhân lực, công nghệ và tài nguyên thiên nhiên trong việc ảnh hưởng đến tăng trưởng kinh tế dài hạn của tổng sản lượng bình quân đầu người là gì?

7. Các chính sách và thể chế của Mỹ ảnh hưởng như thế nào đến tăng trưởng kinh tế dài hạn của đất nước này?

8. Trong vòng 100 năm tới, GDP thực bình quân đầu người ở Groland dự kiến sẽ tăng với tốc độ trung bình hàng năm là 2%. Tuy nhiên, ở Sloland, tăng trưởng dự kiến sẽ chậm hơn một chút, với tốc độ trung bình hàng năm là 1,5%. Nếu cả hai quốc gia có GDP thực bình quân đầu người hiện nay là 20.000 USD, thì GDP thực bình quân đầu người của họ sẽ khác nhau như thế nào sau 100 năm? [Gợi ý: Một quốc gia có GDP thực hiện nay là x USD và tăng trưởng ở mức y% mỗi năm sẽ đạt được GDP thực là x USD × $(1 + (y / 100))^z$ trong z năm. Chúng ta giả định rằng $0 \le y < 10$.]

9. Bảng sau đây thể hiện dữ liệu từ Penn World Table, Phiên bản 8.0, của GDP thực bình quân đầu người (theo mức giá USD năm 2005) ở Pháp, Nhật Bản, Anh và Mỹ vào năm 1950 và 2011. Hãy hoàn thành bảng này. Các nước này có hội tụ về kinh tế không?

	1950		2011	
	GDP thực bình quân đầu người (theo mức giá năm 2005) - USD	Tỷ lệ phần trăm so với GDP thực bình quân đầu người của Mỹ	GDP thực bình quân đầu người (theo mức giá năm 2005) - USD	Tỷ lệ phần trăm so với GDP thực bình quân đầu người của Mỹ
Pháp	6.475	?	29.476	?
Nhật	2.329	?	31.587	?
Anh	9.669	?	32.079	?
Mỹ	15.136	?	42.244	?

10. Bảng sau đây thể hiện dữ liệu từ Penn World Table, Phiên bản 8.0, của GDP thực bình quân đầu người (theo mức giá USD năm 2005) ở Argentina, Ghana, Hàn Quốc và Mỹ vào năm 1950 và 2011. Hãy hoàn thành bảng. Các nước này có hội tụ về kinh tế không?

	1960		2011	
	GDP thực bình quân đầu người (theo mức giá năm 2005) - USD	Tỷ lệ phần trăm so với GDP thực bình quân đầu người của Mỹ	GDP thực bình quân đầu người (theo mức giá năm 2005) - USD	Tỷ lệ phần trăm so với GDP thực bình quân đầu người của Mỹ
Argentina	6.585	?	13.882	?
Ghana	1.557	?	2.349	?
Hàn Quốc	1.610	?	29.618	?
Mỹ	15.136	?	42.244	?

11. Tại sao bạn kỳ vọng GDP thực bình quân đầu người ở California và Pennsylvania thể hiện sự hội tụ; nhưng lại không kỳ vọng sự hội tụ ở California và Baja California, một bang của Mexico giáp với Mỹ? Những thay đổi nào sẽ cho phép California và Baja California hội tụ?

12. Theo tạp chí *Oil & Gas Journal*, trữ lượng dầu hiện có trên thế giới vào năm 2012 là 1.525 tỷ thùng. Vào năm đó, Cơ quan Thông tin Năng lượng Mỹ đã báo cáo rằng

sản lượng dầu hàng ngày trên thế giới là 75,58 triệu thùng/ngày.

a. Với tốc độ này, trữ lượng dầu nói trên sẽ còn bao nhiêu năm? Hãy thảo luận về quan điểm của Malthus trong bối cảnh số liệu mà bạn vừa tính được.

b. Để thực hiện các phép tính trong phần a, bạn đã giả định gì về tổng trữ lượng dầu theo thời gian? Về giá dầu theo thời gian? Các giả định này có phù hợp với quan điểm của Malthus về sự giới hạn tài nguyên không?

c. Thảo luận về cách mà các lực lượng thị trường có thể ảnh hưởng đến lượng thời gian kéo dài của trữ lượng dầu đã được chứng minh, giả định rằng không phát hiện thêm dự trữ dầu mới nào và đường cầu về dầu không thay đổi.

13. Bảng sau đây thể hiện tốc độ tăng trưởng hàng năm cho giai đoạn 2000–2011 của lượng khí thải carbon dioxide (CO_2) bình quân đầu người và tốc độ tăng trưởng GDP thực bình quân đầu người hàng năm của một số quốc gia.

Quốc gia	Tốc độ tăng trưởng hàng năm trong giai đoạn 2000-2011 của GDP thực bình quân đầu người (%)	Tốc độ tăng trưởng hàng năm trong giai đoạn 2000-2011 của Khí thải CO2 bình quân đầu người (%)
Argentina	2,25	2,95
Bangladesh	4,16	6,52
Canada	1,10	-0,33
Trung Quốc	10,72	9,31
Đức	1,25	-1,20
Ireland	0,57	-0,96
Nhật Bản	0,59	-0,16
Hàn Quốc	3,74	3,06
Mexico	0,79	1,72
Nigeria	5,93	-0,55
Nga	5,08	1,61
Nam Phi	2,73	1,63
Anh	1,05	-1,09
Mỹ	0,74	-0,60

Nguồn: Cơ quan Thông tin Năng lượng; The Conference Board

a. Xếp hạng các quốc gia theo tăng trưởng khí thải CO_2 từ cao đến thấp. Năm quốc gia nào có tỷ lệ phát thải cao nhất? Năm quốc gia nào có tỷ lệ phát thải thấp nhất?

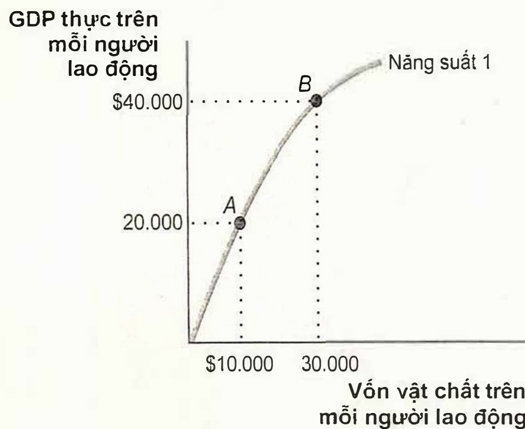
b. Bây giờ xếp hạng các quốc gia theo tăng trưởng trong GDP thực bình quân đầu người từ cao đến thấp. Năm quốc gia nào có tốc độ tăng trưởng cao nhất? Năm quốc gia nào có tốc độ tăng trưởng thấp nhất?

c. Bạn có kết luận gì từ kết quả về mối liên hệ giữa khí thải CO_2 và tăng trưởng sản lượng bình quân đầu người?

d. Tốc độ tăng trưởng cao có nhất thiết dẫn đến lượng phát thải CO_2 cao không?

BÀI TẬP

14. Bạn là chuyên gia tư vấn kinh tế cho các nước Albernia và Brittania. Mối quan hệ hiện tại giữa vốn vật chất trên mỗi người lao động và sản lượng của mỗi người lao động của mỗi quốc gia được thể hiện bởi đường đồ thị "Năng suất 1" trong biểu đồ sau đây. Albernia nằm tại điểm *A* và Brittania nằm tại điểm *B*.



a. Trong mối quan hệ được mô tả bởi đường đồ thị *Năng suất 1*, những yếu tố nào được giữ cố định? Các nước này có phải chịu tình trạng "hiệu suất giảm dần theo vốn vật chất trên mỗi lao động" không?

b. Giả sử rằng lượng vốn nhân lực trên mỗi người lao động và công nghệ được giữ cố định ở mỗi quốc gia, bạn có thể đề xuất một chính sách giúp tăng GDP thực bình quân đầu người ở Albernia lên gấp đôi không?

c. Đề xuất chính sách của bạn sẽ thay đổi như thế nào nếu lượng vốn nhân lực trên mỗi người lao động có thể thay đổi? Giả sử rằng lượng vốn nhân lực tăng giúp sản lượng của mỗi người lao động tăng gấp đôi khi lượng vốn vật chất trên mỗi lao động bằng 10.000 USD. Hãy vẽ một đường đồ thị trên biểu đồ thể hiện chính sách này cho Albernia.

CHƯƠNG

16

TỔNG CẦU VÀ TỔNG CUNG

Nội dung chính:

- Đường tổng cầu minh họa mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và lượng cầu tổng hợp trong nền kinh tế như thế nào?
- Đường tổng cung minh họa mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và lượng cung tổng hợp trong nền kinh tế như thế nào?
- Tại sao đường tổng cung trong ngắn hạn khác với dài hạn?
- Mô hình AD-AS được sử dụng như thế nào để phân tích các biến động kinh tế?
- Chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa có thể giúp ổn định nền kinh tế như thế nào?

CÚ SÓC GÌ?



Ủy ban Thị trường mở Liên bang (Federal Open Market Committee – FOMC), cơ quan quyết định rằng nên bơm tiền vào nền kinh tế để chống thất nghiệp hay rút tiền ra khỏi nền kinh tế để chống lạm phát, đã có những ưu tiên sai lầm trong năm 2008

Ủy ban Thị trường mở Liên bang (FOMC), là một nhánh của Hệ thống Dự trữ Liên bang (Federal Reserve System) đã thiết lập chính sách tiền tệ của Mỹ và được cho là có nhiều quyền lực đối với nền kinh tế nhiều hơn so với bất kỳ ai khác, kể cả Tổng thống. Ủy ban này đã tổ chức một trong những cuộc họp thường lệ vào ngày 16 tháng 9 năm 2008. Hóa ra đó chính là một ngày rất quan trọng. Các vấn đề nóng bỏng trong ngành tài chính đã lên đến đỉnh điểm với sự sụp đổ của ngân hàng đầu tư Lehman Brothers, và nền kinh tế Mỹ vốn đang trong tình trạng suy thoái, tiếp tục sắp rơi tự do. Không có gì đáng ngạc nhiên khi những quan chức trong cuộc họp rất lo lắng.

Nhưng hóa ra nhiều thành viên ủy ban đã lo lắng về những điều không đúng. Cho đến tận năm 2014, khi ủy ban công bố biên bản cuộc họp năm 2008, chúng ta mới biết rằng trong suốt mùa hè năm 2008, hầu hết những người trong cuộc họp lo lắng nhiều về lạm phát hơn là về khủng hoảng tài chính hoặc về khả năng thất nghiệp tăng mạnh do suy thoái từ khủng hoảng gây ra; và thái độ đó vẫn kéo dài đến tháng 9. Trong các cuộc họp vào tháng 6 và tháng 8 năm 2008, từ *lạm phát* đã xuất hiện nhiều gấp mười lần từ *thất nghiệp*. Ngay cả trong cuộc họp định mệnh vào tháng 9 đó, lạm phát cũng được đề cập nhiều hơn thất nghiệp năm lần.

Các sự kiện sau đó đã cho ta thấy đây là một trường hợp đặt ra các mục tiêu ưu tiên không đúng, gây ra những hậu quả nghiêm trọng. Tại sao? Vì các chính sách thích hợp để điều chỉnh một bên là tỷ lệ thất nghiệp tăng cao, một bên là lạm phát tăng cao, ít nhiều khá đối lập. Nếu thất nghiệp là vấn đề chính thì Fed nên cắt giảm lãi suất nhằm tăng chi tiêu; nếu lạm phát là vấn đề chính thì Fed nên tăng lãi suất để hạ nhiệt.

Vì tập trung vào lạm phát, vốn là một việc hóa ra không phải là một vấn đề gì cả trong mùa thu và mùa hè năm 2008, thay vì tập trung vào thất nghiệp sắp tăng vọt, nên rõ ràng là ủy ban khi đó đã hoàn toàn sai lầm trong việc "chẩn đoán bệnh"!

Làm thế nào mà ủy ban có các ưu tiên sai lầm như vậy? Bây giờ thì chúng ta đã biết rằng cú sốc lớn đánh vào nền kinh tế trong năm 2008 là cuộc khủng hoảng tài chính, dẫn đến việc các doanh nghiệp và người tiêu dùng giảm chi tiêu. Tuy nhiên, phần lớn năm đó, Cục Dự trữ Liên bang (và công bằng mà nói, cả nhiều nhà quan sát khác) lại tập trung vào một cú sốc khác: giá dầu tăng vọt, tăng từ mức 60 USD/thùng vào mùa hè năm 2007 lên đỉnh điểm là 145 USD/thùng vào tháng 7 năm 2008. Nhiều thành viên của ủy ban lo lắng về tác động của giá dầu nhiều hơn là về cơn bão tài chính đang lớn dần.

Như chúng ta vừa trình bày, cả khủng hoảng tài chính và giá dầu tăng cao đều có thể tạo ra những vấn đề kinh tế tồi tệ - nhưng chúng tạo ra những vấn đề rất khác nhau, và do đó các chính sách thích hợp để phản ứng lại cũng khác nhau. Một cuộc khủng hoảng tài chính làm tổn hại nền kinh tế bằng cách giảm chi tiêu — đó là cú sốc nhu cầu, làm tăng thất nghiệp, giảm lạm phát và thậm chí có thể dẫn đến giảm phát, như đã diễn ra trong đợt khủng hoảng kinh tế 1929-1933 tồi tệ nhất trong lịch sử. Chính sách thích hợp để chống lại một cú sốc như vậy sẽ liên quan đến việc tăng chi tiêu, cùng với một số biện pháp khác bằng cách cắt giảm lãi suất.

Trong khi đó, giá dầu tăng đột biến đã gây ra nhiều thiệt hại do làm tăng chi phí và kìm hãm sản xuất; đó là *cú sốc nguồn cung (supply shock).* Giống như cú sốc nhu cầu tiêu cực, cú sốc nguồn cung bất lợi khiến nền kinh tế bị thu hẹp và thất nghiệp tăng. Nhưng chúng cũng gây ra lạm phát - đặc biệt là tạo ra sự kết hợp khó chịu của lạm phát cao và thất nghiệp cao, được gọi là đình lạm (stagflation), gây ảnh hưởng đến nền kinh tế Mỹ trong phần lớn thập niên 1970 (chủ yếu nhờ vào hai mức tăng đột biến của giá dầu vào năm 1973 và một lần nữa vào năm 1979). Rất khó đối phó với tình trạng đình lạm: bạn có thể vừa muốn cắt giảm lãi suất để bảo vệ việc làm, mặt khác, lại cần tăng lãi suất để chống lạm phát.

Cuối cùng, những gì FOMC đã làm để đối phó với những câu chuyện mâu thuẫn như thế này về những gì làm suy yếu nền kinh tế là... không làm gì cả. Ủy ban giữ lãi suất không thay đổi trong suốt mùa hè, thậm chí không đổi trong tháng 9 năm 2008. Trong vòng vài tuần, mọi chuyện trở nên rõ ràng rằng chính nhu cầu mới là vấn đề nghiêm trọng, chứ không phải là nguồn cung. Lúc đó, Fed bắt đầu nỗ lực điên cuồng để kéo nền kinh tế khỏi bị đổ vỡ. Nhưng sự lúng túng của Fed trong năm 2008 cho chúng ta biết rằng các quyết định như vậy không phải lúc nào cũng dễ hiểu.

Cần phải thừa nhận rằng các chính sách của Fed để đối phó với cuộc khủng hoảng tài chính cuối cùng cũng đã phần nào thành công. Với sự giúp đỡ của Fed, nền kinh tế đã ổn định trở lại trong năm 2009, nhưng sự phục hồi lại rất chậm chạp. Giả sử Fed nhận ra mối nguy hiểm thực sự sớm hơn, nền kinh tế có lẽ vẫn phải chịu rất nhiều thiệt hại. Nhưng chắc chắn sự nhầm lẫn của Fed trong năm 2008 đã không giúp ích gì cho quá trình xử lý nói trên.

Trong chương này, chúng ta sẽ phát triển một mô hình thể hiện cách phân biệt giữa các loại biến động kinh tế ngắn hạn khác nhau.

Để phát triển mô hình này, chúng ta sẽ tiến hành ba bước. Đầu tiên, chúng ta sẽ phát triển khái niệm *tổng cầu*. Sau đó, chúng ta sẽ chuyển sang khái niệm song song về *tổng cung*. Cuối cùng, chúng ta sẽ tổng hợp chúng lại với nhau trong *mô hình AD-AS*.

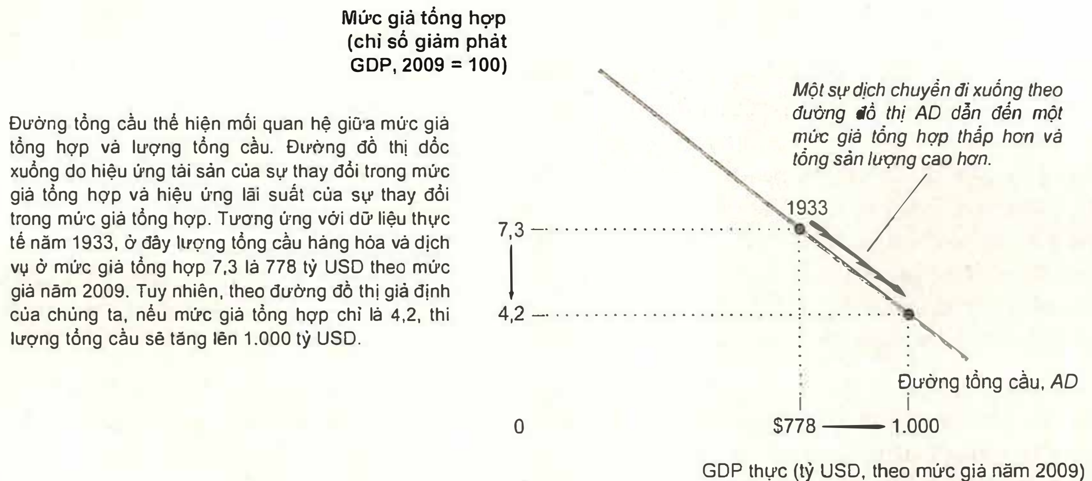
Tổng cầu

Phần lớn các nhà kinh tế học đồng ý rằng cuộc Đại khủng hoảng là kết quả của một cú sốc lớn về nhu cầu sụt giảm. Điều đó có nghĩa là gì? Trong Chương 3, chúng ta giải thích rằng khi các nhà kinh tế học nói về sự sụt giảm nhu cầu của một hàng hóa hoặc dịch vụ cụ thể, tức là họ đang đề cập đến sự dịch chuyển đường cầu sang trái. Tương tự, khi nói về cú sốc nhu cầu tiêu cực đối với nền kinh tế nói chung, tức là họ đang đề cập đến sự dịch chuyển đường tổng cầu (aggregate demand curve) sang trái. Đường tổng cầu là đường thể hiện mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và lượng tổng cầu của các hộ gia đình, doanh nghiệp, chính phủ và phần còn lại của thế giới.

Hình 16-1 thể hiện đường tổng cầu vào năm 1933, năm cuối của cuộc suy thoái 1929-1933. Trục hoành thể hiện tổng lượng cầu hàng hóa và dịch vụ trong nước, được tính theo mức giá năm 2009. Chúng ta sử dụng GDP thực để đo lường tổng sản lượng (aggregate output) và thường sử dụng cả hai thuật ngữ này một cách song song. Trục tung thể hiện mức giá tổng hợp, được đo bằng chỉ số giảm phát GDP. Với các biến này trên các trục, chúng ta có thể vẽ một đường đồ thị *AD* thể hiện lượng tổng cầu ở mọi mức giá tổng hợp bất kỳ. Vì *AD* được vẽ với mục đích minh họa tổng cầu vào năm 1933, nên một điểm trên đường đồ thị tương ứng với dữ liệu thực tế năm 1933, khi mức giá tổng hợp là 7,3 và tổng lượng hàng hóa và dịch vụ cuối cùng đã mua trong nước là 778 tỷ USD, tính theo mức giá năm 2009.

Đường tổng cầu thể hiện mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và lượng tổng cầu của các hộ gia đình, doanh nghiệp, chính phủ và phần còn lại của thế giới.

HÌNH **16-1** Đường tổng cầu



Như Hình 16-1 đã thể hiện, đường tổng cầu dốc xuống, thể hiện mối quan hệ ngược chiều giữa mức giá tổng hợp và lượng tổng cầu. Khi những yếu tố khác như nhau, một mức giá tổng hợp cao hơn sẽ làm giảm lượng tổng cầu; mức giá tổng hợp thấp hơn sẽ làm tăng lượng tổng cầu. Theo hình 16-1, nếu mức giá năm 1933 là 4,2 thay vì 7,3 thì lượng tổng cầu hàng hóa và dịch vụ cuối cùng trong nước sẽ là 1.000 tỷ USD theo mức giá năm 2009 thay vì 778 tỷ USD.

Câu hỏi quan trọng đầu tiên về đường tổng cầu là tại sao nó dốc xuống?

Tại sao đường tổng cầu dốc xuống?

Trên Hình 16-1, đường đồ thị *AD* dốc xuống. Để hiểu lý do tại sao, bạn sẽ cần phải tìm hiểu phương trình cơ bản của thu nhập quốc gia:

(16-1) GDP = $C + I + G + X - IM$

Trong đó *C* là chi tiêu của người tiêu dùng, *I* là chi tiêu đầu tư, *G* là chi tiêu mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ, *X* là xuất khẩu sang các nước khác và *IM* là nhập khẩu. Nếu chúng ta đo các biến này theo đơn vị USD không đổi - nghĩa là theo giá của năm cơ sở - thì $C + I + G + X - IM$ là lượng cầu hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nước trong một khoảng thời gian nhất định. *G* do chính phủ quyết định, nhưng các biến số khác là các quyết định của khu vực tư nhân. Để hiểu tại sao đường tổng cầu dốc xuống, chúng ta cần hiểu tại sao khi mức giá tổng hợp tăng lại làm giảm *C*, *I* và ($X - IM$).

Bạn có thể nghĩ rằng độ dốc xuống của đường tổng cầu là một hệ quả tự nhiên của *quy luật nhu cầu* mà chúng ta đã định nghĩa trong Chương 3: vì đường cầu của một hàng hóa bất kỳ

đều dốc xuống, nên phải chăng đường cầu của tổng sản lượng cũng dốc xuống là điều hiển nhiên? Tuy nhiên, điều này có vẻ là một lập luận sai lầm. Đường cầu của một hàng hóa riêng lẻ bất kỳ thể hiện lượng cầu phụ thuộc vào mức giá của hàng hóa đó như thế nào, *với điều kiện giá của hàng hóa và dịch vụ khác không đổi*. Lý do chính khiến cho lượng cầu của một hàng hóa giảm khi giá của hàng hóa đó tăng - nghĩa là lượng cầu của một hàng hóa giảm khi chúng ta di chuyển hướng lên theo đường cầu - là do người tiêu dùng chuyển sang tiêu thụ các hàng hóa và dịch vụ khác.

Nhưng khi chúng ta xem xét việc di chuyển lên hoặc xuống theo đường tổng cầu, là chúng ta đang xem xét *sự dịch chuyển đồng thời về giá của tất cả hàng hóa và dịch vụ cuối cùng*. Hơn nữa, những thay đổi trong thành phần hàng hóa và dịch vụ trong chi tiêu tiêu dùng không liên quan đến đường tổng cầu: nếu người tiêu dùng quyết định mua ít quần áo hơn nhưng mua nhiều xe hơn, điều này không nhất thiết làm dịch chuyển tổng lượng cầu hàng hóa và dịch vụ cuối cùng.

Vậy tại sao mức giá tổng hợp tăng lại dẫn đến lượng cầu của tất cả các hàng hoá và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nước giảm? Có hai lý do chính: *hiệu ứng tài sản* và *hiệu ứng lãi suất* của một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp.

Hiệu ứng tài sản. Khi những yếu tố khác như nhau, mức giá tổng hợp tăng sẽ làm giảm sức mua của nhiều tài sản. Ví dụ, xét trường hợp một người có 5.000 USD trong tài khoản ngân hàng. Nếu mức giá tổng hợp tăng 25%, những hàng hóa từng có giá 5.000 USD bây giờ sẽ có giá 6.250 USD và người đó sẽ không còn đủ khả năng chi trả. Tương tự, những gì từng có giá 4.000 USD bây giờ sẽ có giá 5.000 USD, do đó 5.000 USD trong tài khoản ngân hàng bây giờ sẽ chỉ mua được lượng hàng hóa bằng 4.000 USD trước đó. Với việc sức mua mất đi, chủ sở hữu của tài khoản ngân hàng đó có lẽ sẽ hạn chế các kế hoạch chi tiêu. Hàng triệu người khác sẽ phản ứng theo cùng một cách như vậy, dẫn đến sụt giảm chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ cuối cùng, vì sự gia tăng của mức giá tổng hợp làm giảm sức mua của tài khoản ngân hàng của tất cả mọi người.

Tương ứng, mức giá tổng hợp giảm sẽ làm tăng sức mua của tài sản của người tiêu dùng và dẫn đến nhu cầu tiêu dùng nhiều hơn. **Hiệu ứng tài sản của sự thay đổi trong mức giá tổng hợp (wealth effect of a change in the aggregate price level)** là tác động lên chi tiêu của người tiêu dùng, gây ra bởi hiệu ứng của một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp lên sức mua tài sản của họ. Do hiệu ứng tài sản, nên chi tiêu của người tiêu dùng (*C*) giảm khi mức giá tổng hợp tăng, dẫn đến đường tổng cầu có chiều dốc xuống.

Hiệu ứng lãi suất. Các nhà kinh tế học sử dụng thuật ngữ *tiền* theo nghĩa hẹp để chỉ tiền mặt và tiền gửi ngân hàng (là khoản tiền mà mọi người có thể phát hành séc). Các cá nhân và doanh nghiệp nắm giữ tiền vì điều đó làm giảm chi phí và sự bất tiện của việc thực hiện giao dịch. Khi những yếu tố khác như nhau, mức giá tổng hợp gia tăng làm giảm sức mua của một lượng tiền nắm giữ nhất định. Để mua cùng một giỏ hàng hóa và dịch vụ như trước đây, cá cá nhân và doanh nghiệp hiện nay phải nắm giữ nhiều tiền hơn. Vì vậy, để đáp ứng sự gia tăng của mức giá tổng hợp, công chúng sẽ cố gắng tăng số tiền nắm giữ, bằng cách vay mượn nhiều hơn hoặc bằng cách bán tài sản như trái phiếu. Điều này làm giảm nguồn vốn có sẵn dành cho những người vay khác và làm tăng lãi suất.

Lãi suất tăng làm giảm chi tiêu đầu tư (investment spending), vì điều này khiến cho chi phí vay cao hơn. Điều này cũng làm giảm chi tiêu tiêu dùng (consumer spending), vì các hộ gia đình tiết kiệm nhiều hơn. Vì vậy, mức giá tổng hợp tăng làm giảm chi tiêu đầu tư (*I*) và chi tiêu tiêu dùng (*C*), thông qua tác động của nó lên sức mua của lượng tiền nắm giữ, một hiệu ứng được gọi là **hiệu ứng lãi suất của sự thay đổi trong mức giá tổng hợp (interest rate effect of a change in the aggregate price level)**. Điều này cũng khiến đường tổng cầu dốc xuống.

Hiệu ứng tài sản của sự thay đổi trong mức giá tổng hợp là tác động lên chi tiêu của người tiêu dùng, gây ra bởi hiệu ứng của một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp lên sức mua của tài sản của họ.

Hiệu ứng lãi suất của sự thay đổi trong mức giá tổng hợp là tác động lên chi tiêu tiêu dùng và chi tiêu đầu tư, gây ra bởi hiệu ứng của một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp lên sức mua của lượng tiền mà người tiêu dùng và doanh nghiệp nắm giữ.

Chúng ta sẽ tìm hiểu nhiều hơn về tiền tệ và lãi suất trong Chương 19, nói về chính sách tiền tệ. Bây giờ, điểm quan trọng là đường tổng cầu dốc xuống do hiệu ứng tài sản và hiệu ứng lãi suất của một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp.

LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Khi tài sản thay đổi: sự di chuyển dọc theo đường tổng cầu so với sự dịch chuyển đường tổng cầu

Trước đây chúng tôi từng giải thích rằng một lý do đường đồ thị tổng cầu *AD* dốc xuống là do "hiệu ứng tài sản của sự thay đổi trong mức giá tổng hợp": mức giá tổng hợp cao hơn làm giảm sức mua của tài sản của hộ gia đình, dẫn đến sự sụt giảm trong chi tiêu của người tiêu dùng (*C*). Nhưng chúng tôi cũng có giải thích rằng những thay đổi trong tài sản dẫn đến sự dịch chuyển của đường *AD*. Hai cách giải thích này liệu có trái ngược nhau? Vậy cuối cùng thì sự thay đổi trong tài sản sẽ làm *AD* dịch chuyển, hay chỉ làm cho nền kinh tế di chuyển dọc theo đường *AD* mà thôi? Câu trả lời là cả hai: nó phụ thuộc về nguồn gốc của sự thay đổi trong tài sản.

Sự di chuyển dọc theo đường *AD* xảy ra khi có sự thay đổi về mức giá tổng hợp làm thay đổi sức mua của tài sản của người tiêu dùng (giá trị thực của tài sản). Đây là hiệu ứng tài sản của một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp - sự thay đổi trong mức giá tổng hợp là nguồn gốc của sự thay đổi trong tài sản. Ví dụ, sự sụt giảm trong mức giá tổng hợp làm tăng sức mua của tài sản mà người tiêu dùng sở hữu, dẫn đến một sự di chuyển dọc theo đường đồ thị *AD*.

Ngược lại, một thay đổi trong tài sản *không liên quan đến sự thay đổi trong mức giá tổng hợp* sẽ làm dịch chuyển đường *AD*. Vì vậy, khi giá cổ phiếu hoặc giá trị bất động sản tăng sẽ làm tăng giá trị thực của tài sản mà người tiêu dùng sở hữu ở mọi mức giá tổng hợp bất kỳ. Trong trường hợp này, nguồn gốc của sự thay đổi trong tài sản là sự thay đổi giá trị tài sản mà không cần bất kỳ thay đổi nào trong mức giá tổng hợp – nói cách khác, đó là một sự thay đổi trong giá trị tài sản khi giá của tất cả hàng hóa và dịch vụ cuối cùng không đổi.

Sự dịch chuyển của đường tổng cầu

Trong Chương 3, khi phân tích cung cầu trong thị trường cho một hàng hóa riêng lẻ, chúng ta đã nhấn mạnh tầm quan trọng của sự phân biệt giữa *di chuyển dọc theo* đường cầu và sự *dịch chuyển* của đường cầu. Đường tổng cầu cũng có sự phân biệt tương tự. Hình 16-1 thể hiện một sự *di chuyển dọc theo* đường tổng cầu, là một sự thay đổi về tổng lượng cầu hàng hóa và dịch vụ, khi mức giá tổng hợp dịch chuyển.

Nhưng bản thân đường tổng cầu cũng có thể *dịch chuyển*, đó là những thay đổi về lượng cầu hàng hóa và dịch vụ ở một mức giá bất kỳ, như được thể hiện trong Hình 16-2. Nói đến sự gia tăng tổng cầu nghĩa là nói đến sự dịch chuyển đường cầu sang phải, như được thể hiện trong đồ thị (a) bởi sự dịch chuyển từ AD_1 sang AD_2. Sự dịch chuyển về bên phải xảy ra khi lượng tổng cầu tăng ở một mức giá tổng hợp bất kỳ. Tổng cầu giảm có nghĩa là đường cầu *AD* dịch chuyển sang trái, như trong đồ thị (b). Đồ thị dịch chuyển sang trái ngụ ý rằng lượng tổng cầu giảm ở mọi mức giá tổng hợp bất kỳ.

Có một số yếu tố có thể làm dịch chuyển đường tổng cầu. Một số yếu tố quan trọng nhất là những thay đổi trong kỳ vọng, thay đổi về tài sản và quy mô vốn vật chất hiện tại. Ngoài ra, cả chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ đều có thể làm dịch chuyển đường tổng cầu. Bây giờ chúng ta sẽ xem xét từng yếu tố làm dịch chuyển đường tổng cầu. Để biết tổng quan về các yếu tố này, hãy xem Bảng 16-1.

Thay đổi về kỳ vọng. Cả chi tiêu của người tiêu dùng và chi tiêu đầu tư theo kế hoạch đều phụ thuộc một phần vào kỳ vọng của mọi người về tương lai. Khi tiêu xài, người tiêu dùng không chỉ căn cứ vào thu nhập hiện tại mà còn dựa trên thu nhập kỳ vọng trong tương lai. Khi lập kế hoạch về

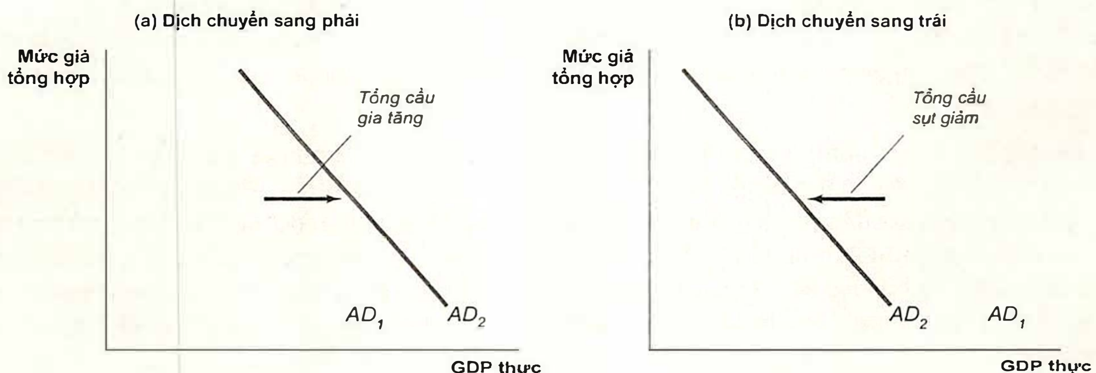
chi tiêu đầu tư, các doanh nghiệp cũng vậy: không chỉ dựa trên các điều kiện hiện tại mà còn dựa trên doanh thu kỳ vọng trong tương lai. Kết quả là những thay đổi trong kỳ vọng có thể làm thay đổi chi tiêu của người tiêu dùng và chi tiêu đầu tư. Nếu người tiêu dùng và doanh nghiệp trở nên lạc quan hơn thì tổng chi tiêu tăng; nếu họ trở nên bi quan hơn thì tổng chi tiêu giảm.

Trên thực tế, các nhà dự báo kinh tế ngắn hạn chú ý nhiều đến các cuộc điều tra về niềm tin của người tiêu dùng và doanh nghiệp. Đặc biệt, các nhà dự báo theo dõi Chỉ số niềm tin tiêu dùng (Consumer Confidence Index), một thước đo hàng tháng được tính bởi Conference Board và Chỉ số niềm tin tiêu dùng của Michigan (Michigan Consumer Sentiment Index), một thước đo tương tự được tính toán bởi Đại học Michigan.

Thay đổi về tài sản. Chi tiêu của người tiêu dùng phụ thuộc một phần vào giá trị tài sản mà họ nắm giữ. Khi giá trị thực của các tài sản này tăng lên, sức mua của tài sản cũng tăng lên, dẫn đến gia tăng tổng chi tiêu. Ví dụ trong thập niên 1990, thị trường chứng khoán tăng trưởng đáng kể làm tăng tổng cầu. Khi giá trị thực của tài sản nắm giữ giảm, chẳng hạn như do sự sụp đổ của thị trường chứng khoán, thì sức mua của tài sản cũng giảm và tổng cầu cũng giảm. Đợt sụt giảm thị trường chứng khoán năm 1929 là một yếu tố quan trọng dẫn đến cuộc Đại khủng hoảng. Tương tự, sự sụt giảm mạnh về giá trị bất động sản là một yếu tố chính làm giảm chi tiêu của người tiêu dùng trong đợt suy thoái kinh tế 2007–2009.

Quy mô của vốn vật chất hiện tại. Các doanh nghiệp tham gia vào chi tiêu đầu tư để bổ sung vốn vật chất (physical capital). Động lực chi tiêu của họ phụ thuộc một phần vào vốn vật chất hiện có: càng có nhiều thì người ta càng ít cảm thấy phải bổ sung thêm, khi những yếu tố khác như nhau. Quy tắc tương tự cũng áp dụng cho các loại chi tiêu đầu tư khác - ví dụ, nếu có một lượng lớn nhà ở đã được xây dựng trong những năm gần đây thì điều này sẽ làm giảm nhu cầu về nhà ở mới và kết quả là có xu hướng giảm chi tiêu đầu tư nhà ở. Trong thực tế, đó là một phần lý do của đợt sụt giảm sâu trong chi tiêu đầu tư nhà ở bắt đầu vào năm 2006. Sự bùng nổ nhà ở của những năm trước đã tạo ra tình trạng dư thừa nhà: vào mùa xuân năm 2009, số nhà chưa bán được trên thị trường tương đương với doanh số của hơn 14 tháng, và giá nhà mới đã giảm hơn 25% so với mức giá đỉnh. Điều này khiến cho ngành xây dựng hầu như không có động lực để xây thêm nhà mới.

HÌNH 16-2 Sự dịch chuyển của đường tổng cầu



Đồ thị (a) thể hiện tác động của các sự kiện làm tăng lượng tổng cầu ở một mức giá tổng hợp bất kỳ, chẳng hạn như cải thiện về kỳ vọng của doanh nghiệp và người tiêu dùng, hoặc sự gia tăng chi tiêu của chính phủ. Những thay đổi đó làm dịch chuyển đường tổng cầu sang phải, từ AD_1 sang AD_2. Đồ thị (b) thể hiện tác động của những sự kiện làm giảm lượng tổng cầu ở mọi mức giá tổng hợp bất kỳ, chẳng hạn như sự giảm sút về tài sản do thị trường chứng khoán sụt giảm. Điều này làm dịch chuyển đường tổng cầu sang trái, từ AD_1 sang AD_2

BẢNG 16-1 Các yếu tố làm dịch chuyển đường tổng cầu

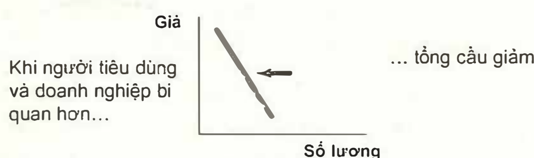
Khi điều này diễn ra thì...	... tổng cầu tăng	Nhưng khi điều này diễn ra thì...	... tổng cầu giảm

Thay đổi trong kỳ vọng:

Khi người tiêu dùng và doanh nghiệp lạc quan hơn...



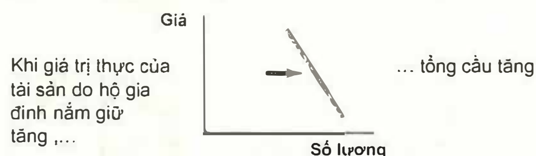
Khi người tiêu dùng và doanh nghiệp bi quan hơn...



... tổng cầu giảm

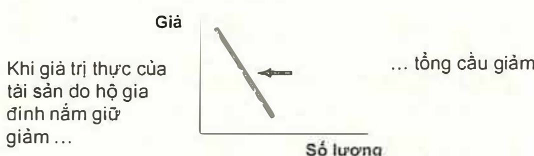
Thay đổi trong tài sản:

Khi giá trị thực của tài sản do hộ gia đình nắm giữ tăng ,...



... tổng cầu tăng

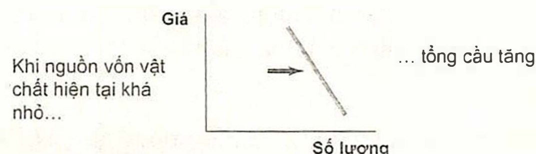
Khi giá trị thực của tài sản do hộ gia đình nắm giữ giảm ...



... tổng cầu giảm

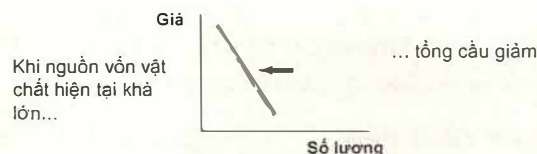
Quy mô của vốn vật chất hiện tại:

Khi nguồn vốn vật chất hiện tại khá nhỏ...



... tổng cầu tăng

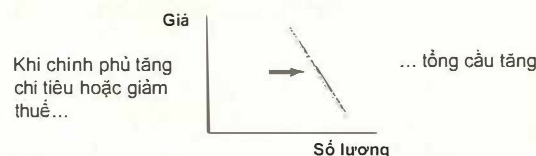
Khi nguồn vốn vật chất hiện tại khá lớn...



... tổng cầu giảm

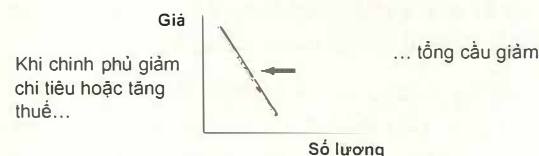
Chính sách tài khóa:

Khi chính phủ tăng chi tiêu hoặc giảm thuế...



... tổng cầu tăng

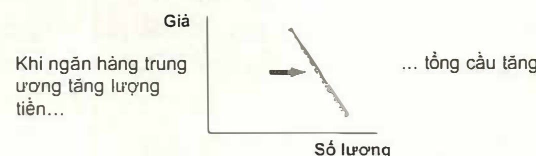
Khi chính phủ giảm chi tiêu hoặc tăng thuế...



... tổng cầu giảm

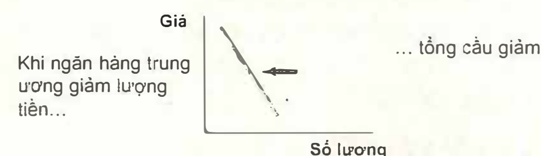
Chính sách tiền tệ:

Khi ngân hàng trung ương tăng lượng tiền...



... tổng cầu tăng

Khi ngân hàng trung ương giảm lượng tiền...



... tổng cầu giảm

Các chính sách của chính phủ và tổng cầu

Một trong những phát hiện quan trọng của kinh tế vĩ mô là: chính phủ có thể có tác động mạnh mẽ đến tổng cầu, và trong một số trường hợp tác động này có thể được sử dụng để cải thiện hiệu quả kinh tế.

Chính phủ có thể tác động đến đường tổng cầu theo hai cách chính: thông qua chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ. Chúng ta sẽ thảo luận ngắn gọn về tác động của chính phủ lên tổng cầu, dành thảo luận chi tiết cho những chương tiếp theo.

Chính sách tài khóa. Như chúng ta đã được học, chính sách tài khóa là việc sử dụng chi tiêu của chính phủ (những khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ cuối cùng của chính phủ và các khoản chuyển giao của chính phủ) hoặc chính sách thuế để ổn định nền kinh tế. Trong thực tế, các chính phủ thường phản ứng với suy thoái bằng cách tăng chi tiêu, cắt giảm thuế, hoặc cả hai. Họ thường phản ứng với lạm phát bằng cách giảm chi tiêu hoặc tăng thuế.

Tác động của các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ cuối cùng của chính phủ (G) lên đường tổng cầu là tác động *trực tiếp* vì bản thân các khoản mua sắm của chính phủ là một thành phần của tổng cầu. Vì vậy, một sự gia tăng các khoản mua sắm của chính phủ sẽ làm dịch chuyển đường tổng cầu sang phải, một sự sụt giảm các khoản mua sắm sẽ làm dịch chuyển đường tổng cầu sang trái. Ví dụ ấn tượng nhất trong lịch sử của việc gia tăng mua sắm của chính phủ ảnh hưởng đến tổng cầu là tác động của chi tiêu chính phủ Mỹ trong Thế chiến II.

Do chiến tranh, các khoản mua sắm của liên bang Mỹ đã tăng 400%. Sự gia tăng mua sắm này thường được xem là giúp kết thúc cuộc Đại khủng hoảng. Vào những năm 1990, Nhật Bản đã sử dụng các dự án công trình công cộng lớn, ví dụ như xây dựng đường, cầu và đập nước do chính phủ tài trợ - nhằm tăng tổng cầu trong một nền kinh tế suy thoái. Tương tự, trong năm 2009, sau cuộc Đại suy thoái, Mỹ chi hơn 100 tỷ USD cho các dự án cơ sở hạ tầng như cải thiện đường cao tốc, cầu, giao thông công cộng v.v... để kích thích tổng chi tiêu.

Ngược lại, sự thay đổi của thuế suất hoặc các khoản chuyển giao của chính phủ ảnh hưởng đến nền kinh tế *một cách gián tiếp* thông qua tác động lên thu nhập sau thuế. Thuế suất thấp hơn nghĩa là người tiêu dùng có thể giữ được phần thu nhập nhiều hơn, làm tăng thu nhập sau thuế. Sự gia tăng của các khoản chuyển giao của chính phủ cũng làm tăng thu nhập sau thuế của người tiêu dùng. Trong cả hai trường hợp, điều này làm tăng chi tiêu của người tiêu dùng và dịch chuyển đường tổng cầu sang phải. Thuế suất cao hơn hoặc các khoản chuyển nhượng giảm đi làm giảm thu nhập sau thuế mà người tiêu dùng nhận được. Điều này làm giảm chi tiêu của người tiêu dùng và dịch chuyển đường tổng cầu sang trái.

Chính sách tiền tệ. Trước đó chúng ta đã nói về các vấn đề mà FOMC, một bộ phận của Fed kiểm soát chính sách tiền tệ, phải đối mặt. Đó là việc sử dụng sự thay đổi về lượng tiền hoặc lãi suất để ổn định nền kinh tế. Chúng ta vừa thảo luận về việc gia tăng mức giá tổng hợp, theo đó giảm sức mua của lượng tiền nắm giữ, sẽ làm tăng lãi suất như thế nào. Đến lượt chính điều này sẽ làm giảm chi tiêu đầu tư và chi tiêu của người tiêu dùng.

Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu lượng tiền mà các hộ gia đình và doanh nghiệp nắm giữ có thay đổi? Trong nền kinh tế hiện đại, lượng tiền trong lưu thông phần lớn được quyết định bởi một *ngân hàng trung ương* do chính phủ tạo ra. Như chúng ta sẽ tìm hiểu trong Chương 18, Cục Dự trữ Liên bang (Fed), hay ngân hàng trung ương Mỹ, là một định chế đặc biệt, không hẳn là một bộ phận của chính phủ nhưng cũng không hẳn là một tổ chức tư nhân. Khi ngân hàng trung ương tăng lượng tiền trong lưu thông, các hộ gia đình và doanh nghiệp có nhiều tiền hơn, nên họ sẵn sàng cho vay. Kết quả là lãi suất sẽ giảm ở mọi mức giá tổng hợp bất kỳ, dẫn đến chi tiêu đầu tư và chi tiêu tiêu dùng cao hơn.

Điều đó nghĩa là lượng tiền tăng làm dịch chuyển đường tổng cầu sang phải. Lượng tiền giảm có tác động ngược lại: các hộ gia đình và doanh nghiệp nắm giữ số tiền ít hơn trước đây, khiến họ đi vay nhiều hơn và cho vay ít hơn. Điều này làm tăng lãi suất, giảm chi tiêu đầu tư và chi tiêu của người tiêu dùng; dịch chuyển đường tổng cầu sang trái.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Di chuyển dọc theo đường tổng cầu, 1979-1980

Khi xem xét dữ liệu, thường khó có thể phân biệt giữa những thay đổi trong chi tiêu đại diện cho sự di chuyển dọc theo đường tổng cầu và sự dịch chuyển của đường tổng cầu. Tuy nhiên, có một ngoại lệ là những gì đã xảy ra ngay sau cuộc khủng hoảng dầu mỏ năm 1979, mà chúng ta đã đề cập trong câu chuyện mở đầu của chương này. Khi đối mặt với sự gia tăng mạnh trong mức giá tổng hợp - tỷ lệ lạm phát giá tiêu dùng đạt 14,8% vào tháng 3 năm 1980 - Cục Dự trữ

Liên bang đã bị sa lầy khi theo đuổi chính sách tăng dần lượng tiền. Mức giá tổng hợp đang tăng mạnh, nhưng lượng tiền lưu thông trong nền kinh tế tăng chậm. Kết quả là sức mua của lượng tiền trong lưu thông giảm.

Điều này làm tăng nhu cầu vay tiền và tăng lãi suất. Lãi suất cơ bản, là lãi suất mà các ngân hàng cho các khách hàng tốt nhất vay, tăng vọt lên trên 20%. Đến lượt lãi suất cao khiến chi tiêu của người tiêu dùng và chi tiêu đầu tư giảm: năm 1980, các giao dịch mua hàng tiêu dùng lâu bền như xe hơi giảm 5,3% và chi tiêu đầu tư thực tế giảm 8,9%.

Nói cách khác, trong giai đoạn 1979–1980, nền kinh tế đã phản ứng đúng như kỳ vọng của chúng ta nếu nền kinh tế hướng lên dọc theo đường tổng cầu từ phải sang trái: do hiệu ứng tài sản và hiệu ứng lãi suất của một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp, lượng tổng cầu giảm khi mức giá tổng hợp tăng. Tất nhiên, điều này không giải thích tại sao mức giá tổng hợp lại tăng. Nhưng như chúng ta sẽ thấy trong phần tiếp theo về mô hình AD-AS, câu trả lời cho câu hỏi đó nằm ở sự biến đổi của đường tổng cung ngắn hạn.

Kiểm tra kiến thức 16-1

1. Xác định tác động của mỗi sự kiện sau đây lên tổng cầu. Hãy giải thích liệu nó thể hiện sự di chuyển dọc theo đường tổng cầu (lên hoặc xuống) hoặc sự dịch chuyển của đường tổng cầu (sang trái hoặc phải).
   a. Lãi suất tăng, do một thay đổi của chính sách tiền tệ
   b. Sự sụt giảm giá trị thực của tiền trong nền kinh tế, do mức giá tổng hợp cao hơn
   c. Tin tức về thị trường việc làm năm sau tồi tệ hơn dự kiến
   d. Thuế suất giảm
   e. Giá trị thực của tài sản trong nền kinh tế tăng, do mức giá tổng hợp thấp hơn
   f. Giá trị thực của tài sản trong nền kinh tế tăng, do giá trị bất động sản tăng.

Đáp án ở cuối sách

- **Đường tổng cầu** dốc xuống do **hiệu ứng tài sản và hiệu ứng lãi suất của sự thay đổi trong mức giá tổng hợp**.
- Thay đổi trong chi tiêu của người tiêu dùng, gây ra bởi sự thay đổi về tài sản và kỳ vọng về tương lai, sẽ làm dịch chuyển đường tổng cầu. Thay đổi trong chi tiêu đầu tư, gây ra bởi sự thay đổi về kỳ vọng và quy mô của vốn vật chất hiện tại, cũng làm dịch chuyển đường tổng cầu.
- Chính sách tài khóa ảnh hưởng đến tổng cầu một cách trực tiếp thông qua mua sắm của chính phủ và một cách gián tiếp thông qua những thay đổi về thuế hoặc các khoản chuyển nhượng chính phủ. Chính sách tiền tệ ảnh hưởng đến tổng cầu một cách gián tiếp thông qua thay đổi lãi suất.

Tổng cung

Trong giai đoạn 1929-1933, tổng cầu sụt giảm mạnh – sự sụt giảm về lượng cầu hàng hóa và dịch vụ tại một mức giá bất kỳ. Một hệ quả của sự suy giảm nhu cầu trên khắp nền kinh tế là sự giảm giá của hầu hết hàng hóa và dịch vụ. So với năm 1929, chỉ số giảm phát GDP (một trong những chỉ số giá được định nghĩa trong Chương 13) của năm 1933 thấp hơn 26%, và các chỉ số khác cũng giảm một lượng tương tự. Hệ quả thứ hai là sự suy giảm sản lượng của hầu hết hàng hóa và dịch vụ: vào năm 1933, GDP thực thấp hơn 27% so với 1929. Hệ quả thứ ba, gắn liền với sự sụt giảm GDP thực, là sự gia tăng tỷ lệ thất nghiệp từ 3% lên 25%.

Mối liên hệ giữa việc sụt giảm GDP thực và giảm giá không phải là ngẫu nhiên. Từ năm 1929 đến năm 1933, nền kinh tế Mỹ đã di chuyển xuống dọc theo đường tổng cung **(aggregate supply curve).**

Đường này thể hiện mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp của nền kinh tế (mức giá tổng thể của hàng hóa và dịch vụ cuối cùng trong nền kinh tế) và tổng lượng hàng hóa và dịch vụ cuối cùng, hay còn gọi là tổng sản lượng, mà các nhà sản xuất sẵn sàng cung cấp. (Hãy nhớ lại rằng chúng ta sử dụng GDP thực để đo lường tổng sản lượng. Do đó chúng ta thường sử dụng hai thuật ngữ thay thế cho nhau). Cụ thể hơn, trong giai đoạn 1929-1933 nền kinh tế Mỹ đã di chuyển xuống đường tổng cung ngắn hạn.

Đường tổng cung ngắn hạn

Giai đoạn 1929-1933 đã cho thấy: có mối quan hệ cùng chiều, trong ngắn hạn, giữa mức giá tổng hợp và lượng tổng cung. Nghĩa là, sự gia tăng của mức giá tổng hợp có liên quan đến sự gia tăng của lượng tổng cung, khi những yếu tố khác như nhau; sự sụt giảm của mức giá tổng hợp có liên quan đến sự sụt giảm của lượng tổng cung, khi những yếu tố khác như nhau.

Để hiểu tại sao tồn tại mối quan hệ tích cực này, hãy xem xét câu hỏi cơ bản nhất mà một nhà sản xuất phải đối mặt: nếu sản xuất một đơn vị sản lượng thì có lợi nhuận hay không? Chúng ta định nghĩa lợi nhuận trên mỗi đơn vị như sau:

(16-2) Lợi nhuận trên mỗi đơn vị sản lượng =

Giá trên mỗi đơn vị sản lượng - Chi phí sản xuất trên mỗi đơn vị sản lượng

Do đó, câu trả lời cho câu hỏi trên đây sẽ phụ thuộc vào giá mà nhà sản xuất nhận được cho một đơn vị sản lượng lớn hơn hoặc nhỏ hơn chi phí sản xuất của đơn vị sản lượng đó. Tại một thời điểm bất kỳ, nhà sản xuất đều phải đối mặt với nhiều loại chi phí cố định trên một đơn vị sản lượng, chi phí này không thể thay đổi trong một khoảng thời gian dài. Thông thường, loại chi phí sản xuất *không linh hoạt* lớn nhất là tiền lương của nhân viên. Ở đây khái niệm tiền lương bao hàm tất cả các loại lương thưởng cho người lao động, tức là gồm cả bảo hiểm y tế do doanh nghiệp chi trả, tiền nghỉ hưu...

Thường là một chi phí sản xuất không linh hoạt, tiền lương - được gọi là **tiền lương danh nghĩa (nominal wage) -** thường được xác định bởi các hợp đồng đã được ký từ trước. Ngay cả khi không có hợp đồng chính thức, cũng thường có các thỏa thuận không chính thức giữa ban quản lý và người lao động, khiến cho các doanh nghiệp ngại thay đổi tiền lương để đáp ứng với điều kiện kinh tế. Ví dụ các doanh nghiệp thường sẽ không giảm lương trong thời kỳ kinh tế kém - trừ khi có suy thoái đặc biệt kéo dài và nghiêm trọng - vì lo sợ nhân viên sẽ bất bình. Tương tự, doanh nghiệp thường sẽ không tăng tiền lương trong thời kỳ kinh tế tốt hơn - cho đến khi có nguy cơ mất nhân viên vào tay đối thủ cạnh tranh - vì họ không muốn khuyến khích người lao động thường xuyên đòi tăng lương.

Vì vậy, kết quả của những thỏa thuận chính thức và không chính thức là nền kinh tế được đặc trưng bởi **tiền lương cứng nhắc (sticky wages)**: tiền lương danh nghĩa giảm chậm ngay cả khi đối mặt với tình trạng thất nghiệp cao và tăng chậm ngay cả khi đối mặt với tình trạng thiếu lao động. Tuy nhiên, điều quan trọng cần lưu ý là tiền lương danh nghĩa không thể cứng nhắc mãi: cuối cùng, các hợp đồng chính thức và không chính thức sẽ được thương lượng lại để tính đến các điều kiện kinh tế đã thay đổi. Như chúng ta sẽ thấy trong phần *Lỗi sai kiến thức thường gặp* của chương này, việc tiền lương danh nghĩa mất bao lâu để trở nên linh hoạt là một thành phần không thể tách rời của những điều kiện giúp phân biệt *ngắn hạn* và dài hạn.

Để hiểu được việc tại sao khi nhiều chi phí được cố định theo tiền tệ danh nghĩa khiến cho đường tổng cung ngắn hạn hướng lên trên, chúng ta cần biết rằng giá được ấn định theo những cách khác biệt, trong các dạng thị trường khác nhau. Trong các *thị trường cạnh tranh hoàn hảo*, các nhà sản xuất chấp nhận giá có sẵn; trong các *thị trường cạnh tranh không hoàn hảo*, các nhà sản xuất có khả năng chọn giá muốn ấn định. Trong cả hai loại thị trường đều có một mối quan hệ cùng chiều ngắn hạn giữa giá và sản lượng, nhưng vì những lý do hơi khác nhau.

Chúng ta hãy bắt đầu với hành vi của nhà sản xuất trong các thị trường cạnh tranh hoàn hảo; hãy nhớ rằng họ chấp nhận giá có sẵn. Chúng ta hãy tưởng tượng rằng vì một lý do nào đó, mức giá

tổng hợp giảm xuống, có nghĩa là mức giá mà một nhà sản xuất điển hình của một loại hàng hóa hoặc dịch vụ nhận được giảm xuống. Vì nhiều chi phí sản xuất đã được cố định trong ngắn hạn, nên chi phí sản xuất trên một đơn vị sản lượng không giảm theo tỷ lệ tương tự như mức giảm của giá hàng hóa. Vì vậy, lợi nhuận trên mỗi đơn vị sản lượng giảm, khiến cho các nhà sản xuất cạnh tranh hoàn hảo phải giảm lượng cung trong ngắn hạn.

Nhưng giả sử rằng vì lý do nào đó, mức giá tổng hợp tăng lên. Kết quả là nhà sản xuất điển hình bán được hàng hóa hoặc dịch vụ cuối cùng với giá cao hơn. Một lần nữa, nhiều chi phí sản xuất đã được cố định trong ngắn hạn, vì vậy chi phí sản xuất trên một đơn vị sản lượng không tăng theo tỷ lệ tương ứng với mức tăng giá của một đơn vị. Và vì nhà sản xuất cạnh tranh hoàn hảo điển hình chấp nhận giá có sẵn, nên lợi nhuận trên mỗi đơn vị sản lượng tăng, và sản lượng cũng tăng.

Đường tổng cung thể hiện mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và tổng sản lượng được cung cấp trong một nền kinh tế.

Tiền lương danh nghĩa là số lượng tiền lương được trả.

Tiền lương cứng nhắc: là tiền lương danh nghĩa giảm chậm ngay cả khi đối mặt với tình trạng thất nghiệp cao, và tăng chậm ngay cả khi đối mặt với tình trạng thiếu lao động.

Đường tổng cung trong ngắn hạn thể hiện mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và lượng tổng cung mà các nhà sản xuất sẵn sàng cung cấp trong ngắn hạn, là khoảng thời gian mà nhiều chi phí sản xuất được xem là cố định.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét trường hợp một nhà sản xuất cạnh tranh không hoàn hảo có khả năng tự định giá. Nếu nhu cầu về sản phẩm của nhà sản xuất tăng, họ có thể bán nhiều sản phẩm hơn ở mọi mức giá bất kỳ. Khi nhu cầu về sản phẩm tăng mạnh, nhà sản xuất này sẽ lựa chọn tăng giá cũng như tăng sản lượng, như một cách giúp tăng lợi nhuận cho mỗi đơn vị sản lượng. Trên thực tế, các nhà phân tích ngành thường nói về các biến thể trong "khả năng định giá" (pricing power) của một ngành: khi nhu cầu mạnh, các công ty có khả năng định giá có thể tăng giá - và họ thường làm như vậy.

Ngược lại, nếu nhu cầu giảm, thông thường các doanh nghiệp sẽ cố gắng hạn chế sự sụt giảm doanh số bằng cách giảm giá.

Phản ứng của doanh nghiệp trong các ngành cạnh tranh hoàn hảo hay cạnh tranh không hoàn hảo đều dẫn đến một mối quan hệ *dốc lên* giữa tổng sản lượng và mức giá tổng hợp. Mối quan hệ cùng chiều giữa mức giá tổng hợp và lượng tổng cung mà các nhà sản xuất sẵn sàng cung cấp - trong một khoảng thời gian khi nhiều chi phí sản xuất, nhất là tiền lương danh nghĩa, có thể được xem là cố định - được minh họa bởi đường tổng cung trong ngắn hạn **(short-run aggregate supply curve)**. Mối quan hệ cùng chiều giữa mức giá tổng hợp và tổng sản lượng trong ngắn hạn khiến cho đường tổng cung trong ngắn hạn dốc lên.

Hình 16-3 thể hiện đường tổng cung trong ngắn hạn giả định, *SRAS*, phù hợp với dữ liệu thực tế của Mỹ vào năm 1929 và 1933. Trên trục hoành là tổng sản lượng (hoặc GDP thực) – là tổng lượng cung hàng hóa và dịch vụ cuối cùng trong nền kinh tế, tính theo mức giá năm 2009. Trên trục tung là mức giá tổng hợp được tính bằng chỉ số giảm phát GDP, với giá trị cho năm 2009 là 100. Năm 1929, mức giá tổng hợp là 9,9 và GDP thực là 1.057 tỷ USD. Năm 1933, mức giá tổng hợp là 7,3 và GDP thực chỉ còn 778 tỷ USD. Sự di chuyển xuống dọc theo đường đồ thị SRAS tương ứng với giảm phát và sụt giảm tổng sản lượng trong thời kỳ đó.

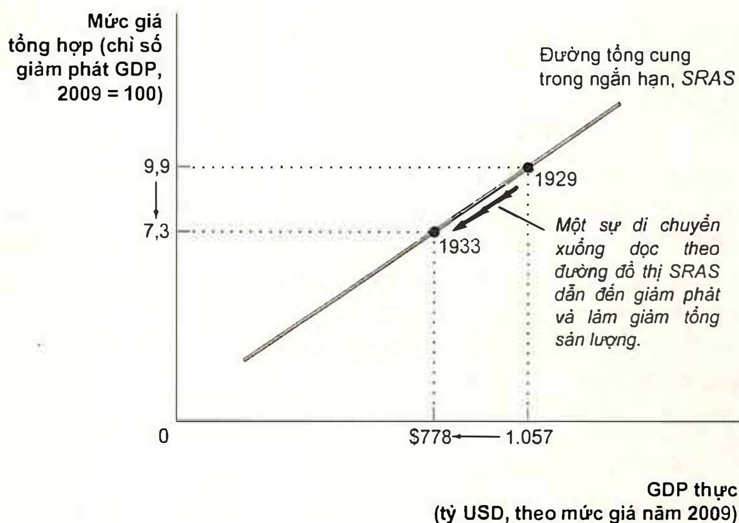
Sự dịch chuyển của đường tổng cung trong ngắn hạn

Hình 16-3 thể hiện một sự *di chuyển dọc theo* đường tổng cung ngắn hạn, khi mức giá tổng hợp và tổng sản lượng cùng giảm, trong giai đoạn 1929-1933. Nhưng còn có sự *dịch chuyển* của đường tổng cung trong ngắn hạn, như Hình 16-4. Đồ thị (a) thể hiện *sự sụt giảm của lượng tổng cung ngắn hạn* – đường tổng cung trong ngắn hạn dịch chuyển sang trái. Tổng cung giảm khi các nhà sản xuất giảm sản lượng mà họ sẵn sàng cung cấp ở mọi mức giá tổng hợp. Đồ thị (b) thể hiện *sự gia tăng của lượng tổng cung ngắn* hạn - đường tổng cung trong ngắn hạn dịch chuyển sang phải. Tổng cung tăng khi các nhà sản xuất tăng sản lượng mà họ sẽ cung cấp ở mọi mức giá tổng hợp.

Để hiểu lý do tại sao đường tổng cung ngắn hạn có thể dịch chuyển, chúng ta phải nhớ rằng nhà sản xuất đưa ra quyết định về sản lượng dựa trên "lợi nhuận trên một đơn vị sản lượng" (profit per unit of output). Đường tổng cung ngắn hạn minh họa mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và tổng sản lượng: vì một số chi phí sản xuất được cố định trong ngắn hạn, một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp sẽ làm thay đổi lợi nhuận trên mỗi đơn vị sản lượng, từ đó thay đổi tổng sản lượng. Nhưng các yếu tố khác, ngoài mức giá tổng hợp, cũng có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận trên mỗi đơn vị và tổng sản lượng. Chính những thay đổi của các yếu tố khác sẽ làm dịch chuyển đường tổng cung trong ngắn hạn.

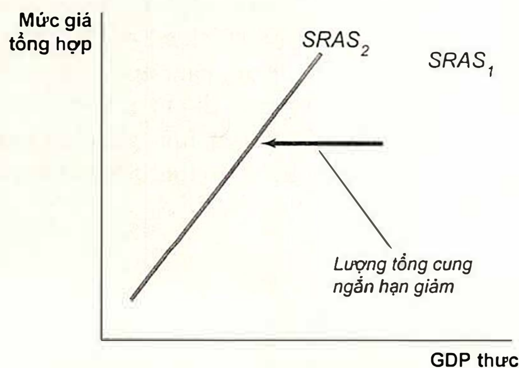
HÌNH 16-3 Đường tổng cung ngắn hạn

Đường tổng cung trong ngắn hạn thể hiện mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và lượng tổng cung trong ngắn hạn, là giai đoạn mà nhiều chi phí sản xuất (như tiền lương danh nghĩa) được cố định. Đường đồ thị dốc lên vì mức giá tổng hợp cao hơn dẫn đến lợi nhuận trên mỗi đơn vị sản lượng cao hơn và tổng sản lượng cao hơn khi tính theo tiền lương danh nghĩa cố định. Ở đây chúng ta thể hiện các con số tương ứng với cuộc Đại khủng hoảng, từ năm 1929 đến năm 1933: khi diễn ra giảm phát và mức giá tổng hợp giảm từ 9,9 (năm 1929) xuống 7,3 (năm 1933), các doanh nghiệp đã phản ứng bằng cách giảm lượng tổng cung từ 1.057 tỷ USD xuống còn 778 tỷ USD, tính theo mức giá năm 2009.

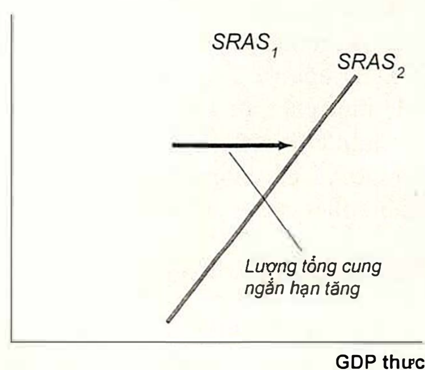


HÌNH 16-4 Sự dịch chuyển của đường tổng cung ngắn hạn

(a) Dịch chuyển sang trái



(b) Dịch chuyển sang phải



Đồ thị (a) thể hiện lượng tổng cung ngắn hạn giảm: đường tổng cung ngắn hạn dịch chuyển sang trái từ $SRAS_1$ sang $SRAS_2$, và tổng sản lượng cung cấp giảm ở mọi mức giá tổng hợp. Đồ thị (b) thể hiện lượng tổng cung ngắn hạn gia tăng: đường tổng cung ngắn hạn dịch chuyển sang phải từ $SRAS_1$ sang $SRAS_2$, và tổng sản lượng cung cấp sẽ tăng ở mọi mức giá tổng hợp.

Để phát triển một số trực giác, giả sử rằng có một điều gì đó xảy ra làm tăng chi phí sản xuất – ví dụ như giá dầu tăng. Khi đó, ở mọi mức sản lượng bất kỳ, nhà sản xuất sẽ chỉ nhận được lợi nhuận trên mỗi đơn vị sản lượng thấp hơn. Kết quả là các nhà sản xuất giảm lượng cung ở mọi mức giá tổng hợp, và đường tổng cung ngắn hạn dịch chuyển sang trái. Ngược lại, nếu có điều gì đó diễn ra làm giảm chi phí sản xuất – ví dụ như tiền lương danh nghĩa giảm – thì nhà sản xuất nhận được lợi nhuận trên mỗi đơn vị sản lượng cao hơn, ở mọi mức sản lượng bất kỳ. Điều này khiến các nhà sản xuất tăng lượng tổng cung ở mọi mức giá tổng hợp, và đường tổng cung ngắn hạn dịch chuyển sang phải.

CHO NHỮNG NGƯỜI HAM HỌC HỎI

Cái gì linh hoạt, cái gì cứng nhắc?

Hầu hết các nhà kinh tế học vĩ mô đồng ý rằng hình ảnh cơ bản thể hiện trong hình 16-3 là chính xác: khi những yếu tố khác không đổi, giữa mức giá tổng hợp và tổng sản lượng có một mối quan hệ cùng chiều, trong ngắn hạn. Nhưng nhiều người khác cho rằng chi tiết còn phức tạp hơn như vậy.

Cho đến giờ, chúng ta đã nhấn mạnh sự khác biệt trong sự biến động của mức giá tổng hợp và sự biến động của tiền lương danh nghĩa: mức giá tổng hợp thì linh hoạt, còn tiền lương danh nghĩa thì khá cứng nhắc và cố định trong ngắn hạn. Mặc dù giả định này là một cách giải thích tốt về lý do tại sao đường tổng cung ngắn hạn dốc lên, nhưng dữ liệu thực nghiệm về tiền lương và giá cả không hoàn toàn hỗ trợ sự phân biệt rõ ràng giữa "giá hàng hóa và dịch vụ cuối cùng linh hoạt" và "tiền lương danh nghĩa cứng nhắc".

Một mặt, một số tiền lương danh nghĩa trên thực tế cũng linh hoạt ngay cả trong ngắn hạn vì một số người lao động không ký hợp đồng hoặc có thỏa thuận không chính thức với nhà tuyển dụng. Vì một số tiền lương danh nghĩa cứng nhắc nhưng một số khác lại linh hoạt, chúng ta thấy rằng *tiền lương danh nghĩa trung bình* giảm khi thất nghiệp tăng mạnh – đó là tiền lương danh nghĩa trung bình cho tất cả người lao động trong nền kinh tế. Ví dụ tiền lương danh nghĩa đã giảm đáng kể trong các năm đầu của cuộc Đại khủng hoảng.

Mặt khác, một số giá cả của hàng hóa và dịch vụ cuối cùng hóa ra lại khá cứng nhắc, chứ không linh hoạt. Ví dụ một số doanh nghiệp, đặc biệt là các nhà sản xuất hàng xa xỉ hoặc hàng hiệu, không muốn giảm giá ngay cả khi nhu cầu giảm. Thay vào đó, họ muốn cắt giảm sản lượng ngay cả khi lợi nhuận trên mỗi đơn vị của họ không giảm.

Như chúng ta đã nói, những biến thể này không làm thay đổi hình ảnh cơ bản. Khi mức giá tổng hợp giảm, một số nhà sản xuất cắt giảm sản lượng vì tiền lương danh nghĩa mà họ chi trả cho công nhân là cứng nhắc. Và một số nhà sản xuất không chịu giảm giá khi đối mặt với mức giá tổng hợp giảm, thay vào đó lại muốn giảm sản lượng. Trong cả hai trường hợp, vẫn có mối quan hệ cùng chiều giữa mức giá tổng hợp và tổng sản lượng. Vì vậy, cuối cùng, đường tổng cung ngắn hạn vẫn dốc lên.

Bây giờ chúng ta sẽ thảo luận một số yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến *lợi nhuận trên mỗi đơn vị sản lượng* của nhà sản xuất; từ đó có thể dẫn đến sự dịch chuyển của đường tổng cung ngắn hạn.

Thay đổi giá của thương phẩm. Trong câu chuyện mở đầu của chương này, chúng ta đã mô tả việc dầu tăng giá nhanh đã gây ra vấn đề cho nền kinh tế Mỹ trong thập niên 1970 và đầu năm 2008. Dầu là một thương phẩm (commodity) - một yếu tố đầu vào tiêu chuẩn hóa, được mua bán với số lượng lớn. Sự tăng giá của một thương phẩm như dầu làm tăng chi phí sản xuất trên toàn nền kinh tế và làm giảm lượng tổng cung ở mọi mức giá tổng hợp, làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn sang trái. Ngược lại, giá thương phẩm giảm làm giảm chi phí sản xuất, dẫn đến lượng cung tăng ở mọi mức giá tổng hợp, và đường tổng cung ngắn hạn dịch chuyển sang phải.

Tại sao sự ảnh hưởng của giá thương phẩm chưa được phản ánh bởi đường tổng cung ngắn hạn? Bởi vì thương phẩm không phải là một hàng hóa cuối cùng (final goods), giá của chúng không được bao gồm trong việc tính toán mức giá tổng hợp. Hơn nữa, thương phẩm đại diện cho một chi phí sản xuất đáng kể đối với hầu hết các nhà cung cấp, tương tự như tiền lương danh nghĩa. Vì vậy, những thay đổi của giá thương phẩm có tác động lớn đến *chi phí sản xuất*. Trái với những hàng hóa phi thương phẩm (noncommodity), đôi khi giá của thương phẩm có thể thay đổi đáng kể do những cú sốc đối với nguồn cung của một ngành cụ thể: chẳng hạn như chiến tranh ở Trung Đông hay nhu cầu tăng cao của Trung Quốc đã khiến Mỹ mua được ít dầu hơn.

Thay đổi của tiền lương danh nghĩa. Ở mọi thời điểm, tiền lương của nhiều người lao động được cố định vì chúng được thiết lập bởi các hợp đồng hoặc thỏa thuận không chính thức trong quá khứ. Tuy nhiên, tiền lương danh nghĩa có thể thay đổi, một khi đã đủ thời gian để thỏa thuận lại các hợp đồng và các cam kết không chính thức trước đó. Ví dụ, trong toàn nền kinh tế, giả sử có một sự gia tăng phí bảo hiểm y tế mà người sử dụng lao động phải trả, như một phần tiền lương của nhân viên. Từ quan điểm của người sử dụng lao động, điều này tương đương với việc gia tăng tiền lương danh nghĩa, vì đó là sự gia tăng phúc lợi phải trả của người sử dụng lao động. Vì vậy, phần tăng tiền lương danh nghĩa này làm tăng chi phí sản xuất và làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn sang trái. Ngược lại, giả sử các khoản phí bảo hiểm đó sụt giảm trong toàn nền kinh tế. Điều này tương đương với việc giảm tiền lương danh nghĩa: nó làm giảm chi phí sản xuất và làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn sang phải.

Có một thực tế quan trọng trong lịch sử là trong suốt thập niên 1970, việc tăng giá dầu có tác động gián tiếp làm tăng tiền lương danh nghĩa. Phản ứng "dây chuyền" này xảy ra vì nhiều hợp đồng lao động bao gồm *các khoản trợ cấp sinh hoạt (cost-of-living allowance)*, chúng tự động làm tăng tiền lương danh nghĩa khi giá cả tiêu dùng tăng lên. Thông qua kênh này, việc tăng giá dầu - dẫn đến tăng giá tiêu dùng tổng thể - cuối cùng đã làm tăng tiền lương danh nghĩa.

Vậy cuối cùng, nền kinh tế đã trải qua hai lần dịch chuyển sang trái của đường tổng cung: lần đầu tiên được tạo ra bởi việc tăng giá dầu ban đầu, lần thứ hai được tạo ra bởi sự gia tăng tiền lương danh nghĩa. Như vậy, tác động tiêu cực đến nền kinh tế của việc tăng giá dầu đã được phóng đại rất lớn thông qua các khoản trợ cấp sinh hoạt trong các hợp đồng lao động. Ngày nay, việc quy định các khoản trợ cấp sinh hoạt trong hợp đồng lao động là rất hiếm.

Thay đổi năng suất lao động. Năng suất lao động tăng có nghĩa là một người lao động có thể tạo ra nhiều đơn vị sản lượng hơn, với cùng một số lượng đầu vào. Ví dụ như sự xuất hiện của máy quét mã vạch trong các cửa hàng bán lẻ đã giúp làm tăng đáng kể khả năng dự trữ, kiểm kê và bổ sung các kệ hàng của một người lao động riêng lẻ. Kết quả là chi phí để tạo ra một đồng doanh thu của cửa hàng giảm, và lợi nhuận tăng. Và lượng cung tăng lên tương ứng. (Chúng ta hãy thử nghĩ đến Walmart và việc gia tăng số cửa hàng như là một sự gia tăng tổng cung). Vì vậy, năng suất gia tăng, bất kể vì lý do gì, đều làm tăng lợi nhuận của nhà sản xuất và làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn sang phải.

Ngược lại, năng suất sụt giảm - giả sử do các quy định mới yêu cầu người lao động dành nhiều thời gian để điền vào các biểu mẫu hơn – làm giảm số đơn vị sản lượng mà một người lao động có thể sản xuất, với cùng một số lượng đầu vào. Do đó, chi phí cho mỗi đơn vị sản lượng tăng, lợi nhuận giảm và lượng cung giảm. Điều này làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn sang trái.

Đường tổng cung dài hạn

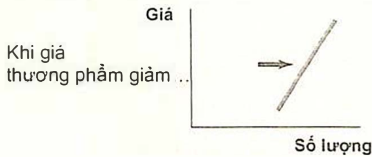
Chúng ta vừa thấy rằng trong ngắn hạn, mức giá tổng hợp giảm dẫn đến lượng tổng cung giảm, do tiền lương danh nghĩa là khá cứng nhắc. Nhưng như đã đề cập trước đó, các hợp đồng và thỏa thuận không chính thức về lương sẽ được thương lượng lại trong dài hạn. Vì vậy, trong dài hạn, tiền lương danh nghĩa - giống như mức giá tổng hợp – đều trở nên linh hoạt, không cứng nhắc. Thực tế này hoàn toàn làm thay đổi mối quan hệ trong dài hạn giữa mức giá tổng hợp và tổng cung. Trên thực tế, trong dài hạn, mức giá tổng hợp *không* ảnh hưởng đến lượng tổng cung.

Để hiểu lý do tại sao, chúng ta hãy tiến hành một thử nghiệm trong suy nghĩ. Hãy tưởng tượng rằng bạn có thể vẫy một cây đũa thần - hoặc có thể là một máy quét mã vạch ma thuật - và cùng lúc cắt giảm *tất cả các mức giá* trong nền kinh tế xuống một nửa. Khi đề cập đến "tất cả các mức giá", chúng tôi muốn nói đến giá cả của tất cả các yếu tố đầu vào (bao gồm tiền lương danh nghĩa) cũng như giá của các hàng hóa và dịch vụ cuối cùng. Điều gì sẽ xảy ra với tổng sản lượng, khi mức giá tổng hợp đã bị giảm đi một nửa và giá của tất cả các yếu tố đầu vào, bao gồm cả tiền lương danh nghĩa, cũng được giảm đi một nửa?

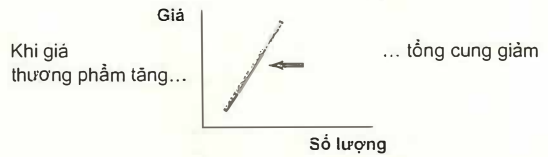
BẢNG 16-2 Các yếu tố làm dịch chuyển đường tổng cung

Khi điều này diễn ra...	... tổng cung tăng	Nhưng khi điều này diễn ra...	... tổng cung tăng

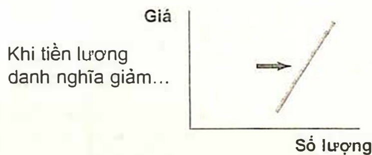
Thay đổi giá của thương phẩm:



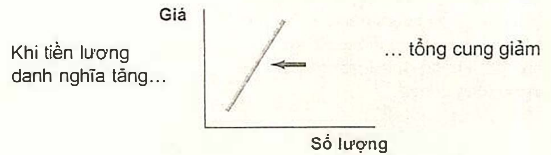
... tổng cung tăng



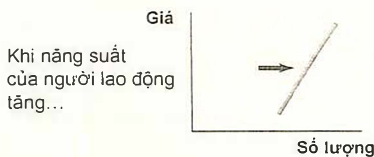
Thay đổi tiền lương danh nghĩa:



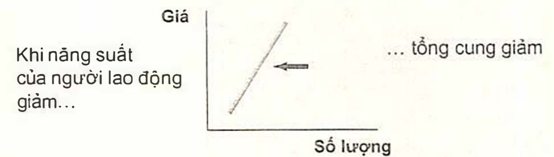
... tổng cung tăng



Thay đổi năng suất lao động:



... tổng cung tăng



Câu trả lời là: không có gì xảy ra. Hãy xem lại phương trình 16-2: mỗi nhà sản xuất bán sản phẩm với giá thấp hơn, nhưng chi phí sẽ giảm theo tỷ lệ tương tự. Kết quả là mỗi đơn vị sản lượng có lợi nhuận khi sản xuất trước khi giá thay đổi sẽ vẫn có lợi nhuận sau khi giá thay đổi. Vì vậy, việc giảm một nửa *tất cả* mức giá trong nền kinh tế không có ảnh hưởng gì đến tổng sản lượng của nền kinh tế. Nói cách khác, những thay đổi trong mức giá tổng hợp hiện tại không ảnh hưởng đến lượng tổng cung.

Tất nhiên, trong thực tế, không ai có thể thay đổi tất cả các mức giá theo cùng một tỷ lệ vào cùng một lúc. Nhưng bây giờ chúng ta sẽ xem xét dài hạn, là khoảng thời gian mà tất cả các mức giá đều linh hoạt hoàn toàn. Trong dài hạn, lạm phát hoặc giảm phát có tác động tương tự như khi chúng ta thay đổi tất cả giá theo cùng một tỷ lệ. *Kết quả là những thay đổi trong mức giá tổng hợp không làm thay đổi lượng tổng cung trong dài hạn.* Đó là vì trong dài hạn, những thay đổi trong mức giá tổng hợp sẽ kéo theo sự thay đổi giá của *tất cả* các yếu tố đầu vào, bao gồm cả tiền lương danh nghĩa.

Đường tổng cung dài hạn (long-run aggregate supply curve), được minh họa trong Hình 16-5 bằng đường đồ thị *LRAS*, thể hiện mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và lượng tổng cung sẽ tồn tại nếu tất cả mức giá

Đường tổng cung dài hạn thể hiện mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và lượng tổng cung, nếu tất cả mức giá (kể cả tiền lương danh nghĩa) đều hoàn toàn linh hoạt.

Sản lượng tiềm năng là mức GDP thực mà nền kinh tế sẽ đạt được nếu tất cả mức giá, bao gồm cả tiền lương danh nghĩa, hoàn toàn linh hoạt.

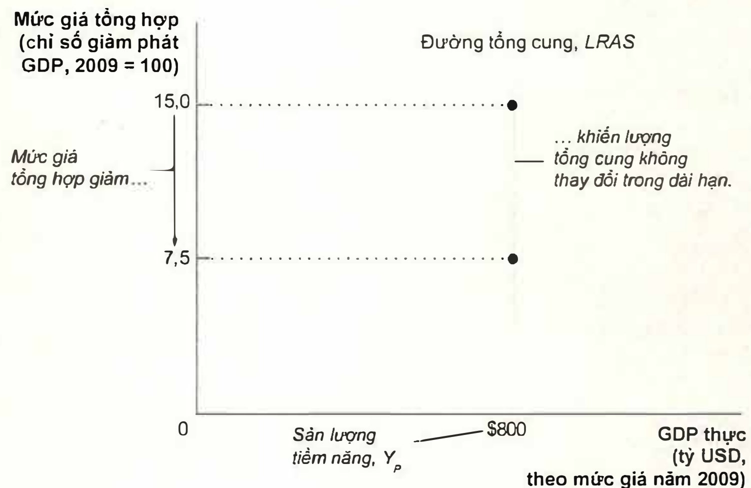
(kể cả tiền lương danh nghĩa) đều hoàn toàn linh hoạt. Đường tổng cung dài hạn thẳng đứng vì những thay đổi của mức giá tổng hợp *không* ảnh hưởng đến tổng sản lượng trong dài hạn. Tại mức giá tổng hợp là 15, lượng tổng cung là 800 tỷ USD theo mức giá năm 2009. Nếu mức giá tổng hợp giảm 50% xuống còn 7,5 thì lượng tổng cung vẫn không thay đổi trong dài hạn: vẫn là 800 tỷ USD theo mức giá năm 2009.

Điều quan trọng phải hiểu không chỉ là đường đồ thị *LRAS* thẳng đứng, mà còn là việc vị trí của nó trên trục hoành đại diện cho một thước đo quan trọng. Điểm giao nhau ở trục hoành trong hình 16-5, nơi giao nhau của đường *LRAS* và trục hoành (800 tỷ USD theo mức giá năm 2009), là **sản lượng tiềm năng (potential output)** của nền kinh tế, Y_P là mức GDP thực mà nền kinh tế sẽ đạt được nếu tất cả mức giá, bao gồm cả tiền lương danh nghĩa, hoàn toàn linh hoạt.

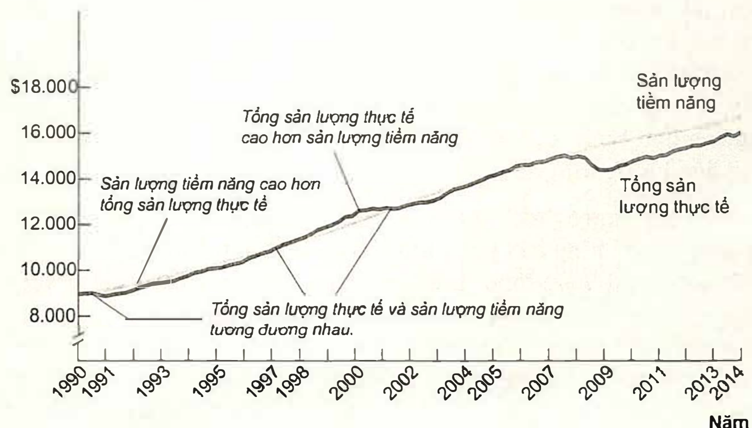
Trên thực tế, mức GDP thực gần như luôn luôn cao hơn hoặc thấp hơn sản lượng tiềm năng. Chúng ta sẽ hiểu tại sao vào phần sau của chương này, khi thảo luận về mô hình *AD-AS*.

HÌNH 16-5 Đường tổng cung trong dài hạn

Đường tổng cung dài hạn thể hiện lượng tổng cung khi tất cả mức giá, bao gồm tiền lương danh nghĩa, trở nên linh hoạt. Đường đồ thị này thẳng đứng tại điểm sản lượng tiềm năng Y_P, vì trong dài hạn, mức giá tổng hợp thay đổi không ảnh hưởng đến lượng tổng cung



HÌNH 16-6 Sản lượng thực tế và sản lượng tiềm năng, 1990-2014



Đồ thị này thể hiện hiệu suất của sản lượng thực tế và tiềm năng tại Mỹ, 1990-2014. Có những năm mà tổng sản lượng thực tế thấp hơn sản lượng tiềm năng, và ngược lại. Cụ thể, tổng sản lượng thực tế đã thấp hơn đáng kể so với sản lượng tiềm năng trong các cuộc suy thoái vào đầu thập niên 1990 và sau năm 2000. Tổng sản lượng thực tế cao hơn nhiều so với sản lượng tiềm năng trong thời kỳ bùng nổ vào cuối thập niên 1990, và tình trạng thiếu hụt lớn so với sản lượng tiềm năng lại xảy ra sau cuộc suy thoái 2007–2009.

Nguồn: Văn phòng Ngân sách Quốc hội; Cục Phân tích Kinh tế.

Tuy nhiên, sản lượng tiềm năng của một nền kinh tế vẫn là một số liệu quan trọng vì nó xác định xu hướng dao động xung quanh của tổng sản lượng thực tế từ năm này sang năm khác.

Tại Mỹ, Văn phòng Ngân sách Quốc hội (Congressional Budget Office, hay CBO) ước tính sản lượng tiềm năng hàng năm cho mục đích phân tích ngân sách liên bang. Trong Hình 16-6, có các ước tính của CBO về sản lượng tiềm năng của Mỹ và giá trị thực tế của GDP thực trong giai đoạn 1990-2014. Theo đó, có những năm tổng sản lượng thực tế thấp hơn sản lượng tiềm năng, và cũng có những năm tổng sản lượng thực tế cao hơn sản lượng tiềm năng.

Như bạn có thể thấy, sản lượng tiềm năng của Mỹ đã tăng đều theo thời gian – thể hiện qua một loạt các lần dịch chuyển sang phải của đường đồ thị *LRAS*. Điều gì đã gây ra những dịch chuyển này? Câu trả lời nằm ở các yếu tố liên quan đến tăng trưởng dài hạn mà chúng ta đã thảo luận trong Chương 15: những gia tăng trong vốn vật chất và vốn nhân lực, cũng như những tiến bộ công nghệ. Trong dài hạn, khi quy mô của lực lượng lao động và năng suất lao động đều tăng, mức GDP thực mà nền kinh tế có khả năng sản xuất cũng tăng lên. Thật vậy, chúng ta có thể xem tăng trưởng kinh tế dài hạn là sự tăng trưởng trong sản lượng tiềm năng của nền kinh tế. Chúng ta thường nghĩ rằng đường tổng cung dài hạn dịch chuyển sang phải theo thời gian vì nền kinh tế trải qua tăng trưởng dài hạn.

Từ ngắn hạn đến dài hạn

Như Hình 16-6, nền kinh tế thường sản xuất nhiều hơn hoặc ít hơn sản lượng tiềm năng: tổng sản lượng thực tế thấp hơn sản lượng tiềm năng vào đầu thập niên 1990, cao hơn sản lượng tiềm năng vào cuối thập niên 1990, thấp hơn sản lượng tiềm năng trong những năm 2000, và thấp hơn đáng kể so với sản lượng tiềm năng sau cuộc suy thoái 2007-2009. Vì vậy, nền kinh tế thường nằm trên đường tổng cung ngắn hạn – chứ không nằm trên đường tổng cung dài hạn. Vậy tại sao đường tổng cung dài hạn vẫn có ích? Nền kinh tế có bao giờ chuyển từ ngắn hạn sang dài hạn không? Nếu có thì bằng cách nào?

Bước đầu tiên để trả lời những câu hỏi này là phải hiểu rằng nền kinh tế luôn nằm trong một trong hai trạng thái sau đây, xét về các đường tổng cung ngắn hạn và dài hạn:

1. Nó có thể đồng thời nằm trên cả hai đường tổng cung nói trên, ngay tại giao điểm của chúng (như ở một số năm trong Hình 16-6, khi mà tổng sản lượng thực tế và sản lượng tiềm năng gần như trùng khớp).

2. Hoặc nó có thể nằm trên đường tổng cung ngắn hạn nhưng không nằm trên đường tổng cung dài hạn (như trong những năm có tổng sản lượng thực tế và sản lượng tiềm năng không trùng khớp).

Nhưng câu chuyện chưa kết thúc ở đó. Nếu nền kinh tế nằm trên đường tổng cung ngắn hạn nhưng không nằm trên đường tổng cung dài hạn, thì theo thời gian đường tổng cung ngắn hạn sẽ dịch chuyển, cho đến khi nền kinh tế nằm ở giao điểm của hai đường đồ thị - là điểm mà tổng sản lượng thực tế bằng sản lượng tiềm năng.

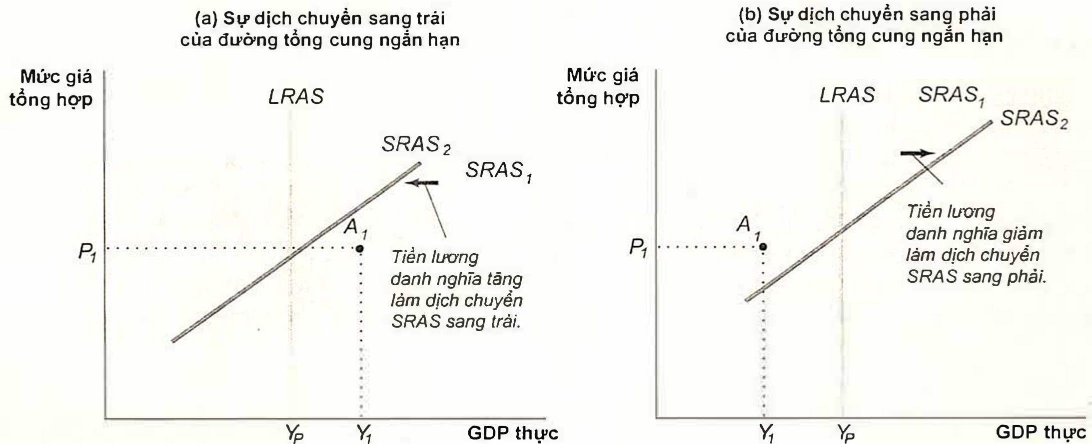
Hình 16-7 minh họa cách hoạt động của quy trình này. Trong cả hai đồ thị, *LRAS* là đường tổng cung dài hạn, $SRAS_1$ là đường tổng cung ngắn hạn ban đầu, và mức giá tổng hợp P_1. Trong đồ thị (a) nền kinh tế bắt đầu tại điểm sản xuất ban đầu A_1, tương ứng với lượng tổng cung Y_1, cao hơn sản lượng tiềm năng Y_P. Việc sản xuất một mức tổng sản lượng cao hơn so với sản lượng tiềm năng chỉ có thể diễn ra vì tiền lương danh nghĩa chưa được điều chỉnh tăng lên.

Trước khi điều chỉnh tăng tiền lương danh nghĩa, các nhà sản xuất thu được lợi nhuận cao và sản xuất ra sản lượng cao. Nhưng tổng sản lượng cao hơn sản lượng tiềm năng có nghĩa là tỷ lệ thất nghiệp thấp. Vì việc làm dồi dào nhưng khan hiếm người lao động, nên tiền lương danh nghĩa sẽ tăng theo thời gian, làm dịch chuyển dần đường tổng cung trong ngắn hạn sang trái. Cuối cùng nó sẽ ở một vị trí mới, chẳng hạn như $SRAS_2$.

Trong đồ thị (b), điểm sản xuất ban đầu A_1 tương ứng với mức tổng sản lượng Y_1, thấp hơn sản lượng tiềm năng Y_P. Việc sản xuất một mức tổng sản lượng thấp hơn sản lượng tiềm năng chỉ có thể xảy ra vì tiền lương danh nghĩa chưa được điều chỉnh giảm hoàn toàn. Trước khi tiền lương được điều chỉnh giảm, các nhà sản xuất đang nhận được lợi nhuận thấp (hoặc âm) và tạo ra mức sản

lượng thấp. Mức tổng sản lượng thấp hơn sản lượng tiềm năng có nghĩa là tỷ lệ thất nghiệp cao. Vì số người lao động dồi dào và việc làm khan hiếm, nên tiền lương danh nghĩa sẽ giảm theo thời gian, chuyển dần đường tổng cung ngắn hạn sang phải. Cuối cùng nó sẽ ở một vị trí mới, ví dụ như $SRAS_2$.

HÌNH 16-7 Từ ngắn hạn đến dài hạn



Trong đồ thị (a), đường tổng cung ngắn hạn ban đầu là $SRAS_1$. Ở mức giá tổng hợp P_1, lượng tổng cung là Y_1, cao hơn sản lượng tiềm năng Y_P. Cuối cùng, tỷ lệ thất nghiệp thấp sẽ làm tăng tiền lương danh nghĩa, khiến đường tổng cung ngắn hạn dịch chuyển sang trái: từ $SRAS_1$ sang $SRAS_2$. Trong đồ thị (b) lại xảy ra tình huống trái ngược: tại mức giá tổng hợp P_1, lượng tổng cung nhỏ hơn sản lượng tiềm năng. Khi đó, tỷ lệ thất nghiệp cao cuối cùng sẽ dẫn đến sự sụt giảm về tiền lương danh nghĩa theo thời gian, và đường tổng cung ngắn hạn dịch chuyển sang phải.

Chúng ta sẽ sớm thấy rằng những dịch chuyển này của đường tổng cung ngắn hạn sẽ đưa nền kinh tế tiến đến sản lượng tiềm năng trong dài hạn.

LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Chúng ta đã đạt đến trạng thái đó chưa? Dài hạn thật sự có nghĩa là gì?

Chúng ta đã sử dụng thuật ngữ *dài hạn* trong hai ngữ cảnh khác nhau. Trong chương trước, chúng ta đã tập trung vào *tăng trưởng kinh tế dài hạn* diễn ra trong nhiều thập kỷ. Trong chương này, chúng ta đã giới thiệu đường tổng cung dài hạn, mô tả sản lượng tiềm năng của nền kinh tế: là mức sản lượng tổng thể mà nền kinh tế sẽ sản xuất, nếu tất cả mức giá là hoàn toàn linh hoạt, bao gồm cả tiền lương danh nghĩa. Có vẻ như chúng ta đang sử dụng cùng một thuật ngữ *dài hạn* cho hai khái niệm khác nhau. Nhưng không phải như vậy: hai khái niệm này thực sự giống nhau.

Vì nền kinh tế luôn có xu hướng quay lại sản lượng tiềm năng trong dài hạn, nên tổng sản lượng thực tế *dao động xung quanh* sản lượng tiềm năng, hiếm khi chênh lệch quá xa. Kết quả là tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế trong một thời gian dài – ví dụ như hàng thập kỷ - rất gần với tốc độ tăng trưởng của sản lượng tiềm năng. Mức tăng trưởng sản lượng tiềm năng được xác định bởi các yếu tố mà chúng ta đã phân tích trong chương nói về tăng trưởng kinh tế dài hạn. Vì vậy, điều đó có nghĩa là “dài hạn” của tăng trưởng dài hạn và “dài hạn” của đường tổng cung dài hạn trùng khớp với nhau.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Tiền lương cứng nhắc trong thời kỳ Đại suy thoái

Chúng ta vừa khẳng định rằng đường tổng cung có hướng dốc lên trong ngắn hạn chủ yếu là vì *tiền lương cứng nhắc* – đặc biệt là do công ty không muốn cắt giảm tiền lương danh nghĩa (và người lao động không sẵn lòng chấp nhận cắt giảm lương) ngay cả khi nguồn cung lao động dư thừa. Nhưng bằng chứng của tiền lương cứng nhắc là gì?

Câu trả lời là có thể nhìn vào sự biến động của tiền lương ở những thời điểm mà chúng ta dự kiến sẽ thấy nhiều người lao động phải chịu cắt giảm lương, vì những người lao động tương đương bị thất nghiệp và sẵn sàng làm việc với mức lương thấp hơn. Nếu tiền lương cứng nhắc, thì những gì chúng ta kỳ vọng được thấy vào những thời điểm như vậy là tiền lương của nhiều người lao động không thay đổi gì cả: không có lý do gì để người sử dụng lao động tăng lương, nhưng vì tiền lương cứng nhắc, nên người lao động cũng không bị giảm lương.

Và đó chính là những gì bạn nhìn thấy trong và sau cuộc Đại suy thoái năm 2007-2009. Mary Daly và Bart Hobijn, các nhà kinh tế học tại Ngân hàng Dự trữ Liên bang San Francisco, đã xem xét dữ liệu về sự thay đổi tiền lương của một người lao động mẫu. Kết quả nghiên cứu của họ được thể hiện trong Hình 16-8: tỷ lệ thất nghiệp tăng đột biến sau năm 2007, tỷ lệ người lao động Mỹ nhận được mức lương giống như một năm trước đó cũng tăng tương tự.

Các kết quả tương tự cũng có thể được tìm thấy tại các quốc gia châu Âu đối mặt với tỷ lệ thất nghiệp cao, chẳng hạn như Tây Ban Nha. Cuộc Đại suy thoái đã xác nhận mạnh mẽ rằng tiền lương thực sự cứng nhắc.

Khi thất nghiệp tăng vọt vì đối mặt với sự sụt giảm kinh tế sau cuộc khủng hoảng tài chính 2008, có thể bạn đã kỳ vọng nhìn thấy tiền lương bị cắt giảm khắp nơi. Nhưng các nhà tuyển dụng không muốn cắt giảm tiền lương. Vì vậy, thay vào đó, những gì chúng ta nhìn thấy là một sự gia tăng mạnh về số lượng người lao động có tiền lương không đổi - không tăng và cũng không giảm.

HÌNH 16-8 Tiền lương cứng nhắc trong thời kỳ Đại suy thoái



Nguồn: Cục Thống kê Lao động; Daly va Hobijn.

Kiểm tra kiến thức 16-2

1. Xác định tác động của từng sự kiện sau đây đến lượng tổng cung ngắn hạn. Hãy giải thích liệu đó là đại diện cho một sự chuyển động dọc theo đường *SRAS*, hay một sự dịch chuyển của đường *SRAS*.
   a. Chỉ số giá tiêu dùng (*CPI*) tăng, khiến các nhà sản xuất tăng sản lượng.
   b. Giá dầu giảm, khiến các nhà sản xuất tăng sản lượng.
   c. Quyền lợi hưu trí theo luật định phải trả cho người lao động tăng, khiến các nhà sản xuất giảm sản lượng.
2. Giả sử nền kinh tế ban đầu nằm ở điểm sản lượng tiềm năng và lượng tổng cung gia tăng. Bạn cần thông tin gì để xác định xem đây là một sự di chuyển dọc theo đường đồ thị *SRAS*, hay là một sự dịch chuyển của đường *LRAS*?

Đáp án ở cuối sách.

- **Đường tổng cung** minh họa mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và lượng tổng cung.
- **Đường tổng cung ngắn hạn dốc lên**: mức giá tổng hợp cao hơn dẫn đến tổng sản lượng cao hơn vì tiền **lương danh nghĩa** là **cứng nhắc**
- Thay đổi về giá thương phẩm, tiền lương danh nghĩa và năng suất lao động làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn.
- Trong dài hạn, tất cả các mức giá đều linh hoạt và các thay đổi của mức giá tổng hợp không ảnh hưởng đến tổng sản lượng. **Đường tổng cung dài hạn** thẳng đứng, tại điểm **sản lượng tiềm năng**
- Nếu tổng sản lượng thực tế cao hơn sản lượng tiềm năng, tiền lương danh nghĩa cuối cùng sẽ tăng lên và đường tổng cung ngắn hạn dịch chuyển sang trái. Nếu sản lượng tiềm năng cao hơn tổng sản lượng thực tế, tiền lương danh nghĩa cuối cùng sẽ giảm và đường tổng cung ngắn hạn sẽ dịch chuyển sang phải.

Mô hình *AD-AS* sử dụng đường tổng cung và đường tổng cầu để phân tích những biến động kinh tế.

Nền kinh tế đạt **điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong ngắn hạn** khi lượng tổng cung bằng với lượng cầu.

Mức giá tổng hợp cân bằng ngắn hạn là mức giá tổng hợp tại điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong ngắn hạn.

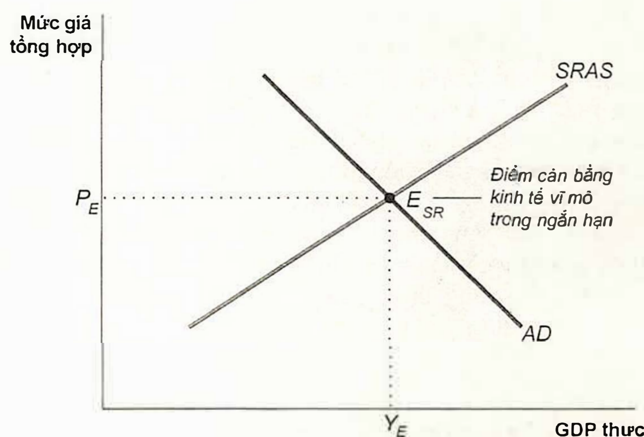
Mức tổng sản lượng cân bằng ngắn hạn là mức tổng sản lượng tại điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong ngắn hạn.

Mô hình *AD-AS*

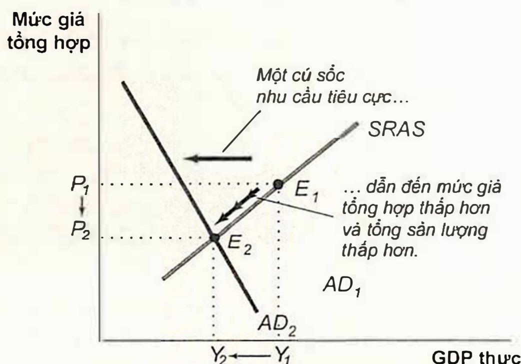
Từ năm 1929 đến năm 1933, nền kinh tế Mỹ đã di chuyển xuống dọc theo đường tổng cung, khi mức giá tổng hợp sụt giảm. Ngược lại, từ năm 1979 đến năm 1980, nền kinh tế Mỹ đã di chuyển lên trên dọc theo đường tổng cầu khi mức giá tổng hợp tăng. Trong mỗi trường hợp, nguyên nhân gây ra sự di chuyển dọc theo một đường đồ thị chính là sự dịch chuyển của đường đồ thị còn lại. Trong giai đoạn 1929–1933, đó là sự dịch chuyển sang trái của đường tổng cầu – do chi tiêu của người tiêu dùng sụt giảm mạnh. Trong giai đoạn 1979-1980, đó là sự dịch chuyển sang trái của đường tổng cung ngắn hạn – lượng tổng cung ngắn hạn sụt giảm mạnh do cú sốc giá dầu gây ra.

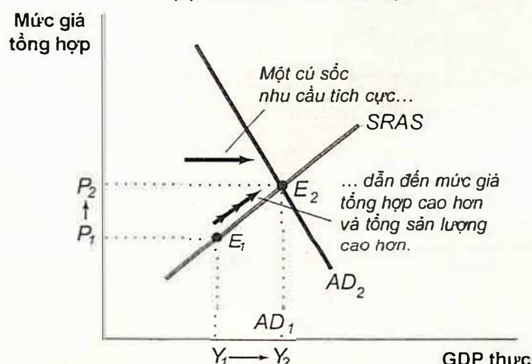
HÌNH 16-9 Mô hình *AD-AS*

Mô hình *AD-AS* kết hợp đường tổng cầu và đường tổng cung ngắn hạn. Điểm giao nhau E_{SR} của chúng chính là điểm cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn, ở đó lượng tổng cầu bằng lượng tổng cung. P_E là mức giá tổng hợp cân bằng ngắn hạn, và Y_E là mức tổng sản lượng cân bằng ngắn hạn.



HÌNH 16-10 Cú sốc nhu cầu





Cú sốc nhu cầu làm dịch chuyển đường tổng cầu, khiến mức giá tổng hợp và tổng sản lượng thay đổi cùng chiều. Trong đồ thị (a), cú sốc nhu cầu tiêu cực làm dịch chuyển đường tổng cầu sang trái từ AD_1 sang AD_2, làm giảm mức giá tổng hợp từ P_1 xuống P_2 và tổng sản lượng từ Y_1 xuống Y_2. Trong đồ thị (b), cú sốc nhu cầu tích cực làm dịch chuyển đường tổng cầu sang phải, làm tăng mức giá tổng hợp từ P_1 lên P_2 và tổng sản lượng từ Y_1 lên Y_2.

Như vậy, để hiểu được hành xử của nền kinh tế, chúng ta phải cùng xem xét cả đường tổng cung và đường tổng cầu. Kết quả là **mô hình *AD-AS* (*AD-AS* model)**, mô hình cơ bản mà chúng ta sử dụng để hiểu các biến động kinh tế.

Điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong ngắn hạn

Chúng ta sẽ bắt đầu phân tích bằng cách tập trung vào ngắn hạn. Hình 16-9 thể hiện đường tổng cầu và đường tổng cung ngắn hạn trên cùng một đồ thị. Giao điểm của đường *AD* và *SRAS*, điểm E_{SR}, là điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong ngắn hạn (short-run macroeconomic equilibrium): là điểm mà tại đó lượng tổng cung bằng với lượng cầu của các hộ gia đình, doanh nghiệp, chính phủ và phần còn lại của thế giới. Mức giá tổng hợp tại E_{SR}, P_E, là **mức giá tổng hợp** cân bằng ngắn hạn (short-run equilibrium aggregate price level). Mức tổng sản lượng tại E_{SR}, Y_E, là **tổng sản lượng cân bằng ngắn hạn (short-run equilibrium aggregate output)**.

Trong mô hình cung cầu, chúng ta thấy rằng khi một hàng hóa bất kỳ bị thiếu hụt thì sẽ khiến giá thị trường của hàng hóa đó tăng, và khi hàng hóa bị dư thừa sẽ khiến giá thị trường giảm. Các biến động này đảm bảo thị trường đạt đến trạng thái cân bằng. Lý luận tương tự cũng áp dụng cho điểm cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn. Nếu mức giá tổng hợp cao hơn trạng thái cân bằng thì lượng tổng cung sẽ cao hơn lượng tổng cầu. Điều này khiến mức giá tổng hợp sụt giảm và đẩy nó về mức cân bằng.

Nếu mức giá tổng hợp thấp hơn mức cân bằng thì lượng tổng cung nhỏ hơn lượng tổng cầu. Điều này dẫn đến mức giá tổng hợp gia tăng, một lần nữa đẩy nó về mức cân bằng. Trong thảo luận tiếp theo, chúng tôi giả định rằng nền kinh tế luôn ở trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn.

Chúng tôi cũng đưa ra một giả định được đơn giản hóa quan trọng khác, dựa trên quan sát rằng: trên thực tế, cả tổng sản lượng và mức giá tổng hợp đều có xu hướng tăng trong dài hạn. Giả định rằng khi một trong hai biến số sụt giảm, nghĩa là giảm so với xu hướng dài hạn. Ví dụ nếu mức giá tổng hợp thường tăng 4% mỗi năm, và có một năm mà mức giá tổng hợp chỉ tăng 3%, thì theo cách tính của chúng ta, năm đó sẽ có mức giảm là 1%. Trên thực tế, kể từ Đại khủng hoảng, mức giá tổng hợp của các quốc gia lớn rất ít khi thực sự giảm - thời kỳ giảm phát của Nhật Bản kể từ năm 1995 là một trong số ít ngoại lệ. Tuy nhiên, đã có nhiều trường hợp có mức giá tổng hợp giảm so với xu hướng dài hạn.

Tổng sản lượng cân bằng ngắn hạn và mức giá tổng hợp cân bằng ngắn hạn có thể thay đổi, do sự dịch chuyển của đường *AD* hoặc do sự dịch chuyển của đường *SRAS*. Chúng ta hãy lần lượt xem xét từng trường hợp.

Sự thay đổi của tổng cầu: Các hiệu ứng ngắn hạn

Một sự kiện làm dịch chuyển đường tổng cầu, ví dụ như thay đổi kỳ vọng hoặc tài sản, tác động của quy mô vốn vật chất hiện tại, việc áp dụng các chính sách tài khóa hoặc chính sách tiền tệ v.v... được gọi là một cú sốc nhu cầu (demand shock). Cuộc Đại khủng hoảng đã bắt nguồn từ một cú sốc nhu cầu tiêu cực, khi giá trị tài sản cũng như niềm tin của doanh nghiệp và người tiêu dùng sụp đổ theo sau sự sụp đổ của thị trường chứng khoán năm 1929 và cuộc khủng hoảng ngân hàng năm 1930-1931.

Cuộc khủng hoảng đó đã kết thúc nhờ vào một cú sốc nhu cầu tích cực – các khoản mua sắm của chính phủ Mỹ trong Thế chiến II. Sau này, vào năm 2008, nền kinh tế Mỹ lại trải qua một cú sốc nhu cầu tiêu cực đáng kể khác, khi thị trường nhà ở chuyển từ bùng nổ sang phá sản, khiến người tiêu dùng và các doanh nghiệp giảm chi tiêu.

Hình 16-10 thể hiện những tác động ngắn hạn của cú sốc tiêu cực và tích cực. Một cú sốc nhu cầu tiêu cực làm dịch chuyển đường tổng cầu *AD* sang trái, từ AD_1 sang AD_2, như được thể hiện trong đồ thị (a). Nền kinh tế di chuyển xuống dọc theo đường đồ thị *SRAS* từ E_1 đến E_2, dẫn đến mức tổng sản lượng cân bằng ngắn hạn thấp hơn và mức giá tổng hợp cân bằng ngắn hạn thấp hơn. Một cú sốc nhu cầu tích cực làm dịch chuyển đường tổng cầu *AD* sang phải, như được thể hiện trong đồ thị (b). Ở đây, nền kinh tế di chuyển lên dọc theo đường đồ thị *SRAS*, từ E_1 đến E_2. Điều này dẫn đến tổng sản lượng cân bằng ngắn hạn cao hơn và mức giá tổng hợp cân bằng ngắn hạn cao hơn. Theo đó, các cú sốc nhu cầu khiến tổng sản lượng và mức giá tổng hợp di chuyển theo cùng một hướng.

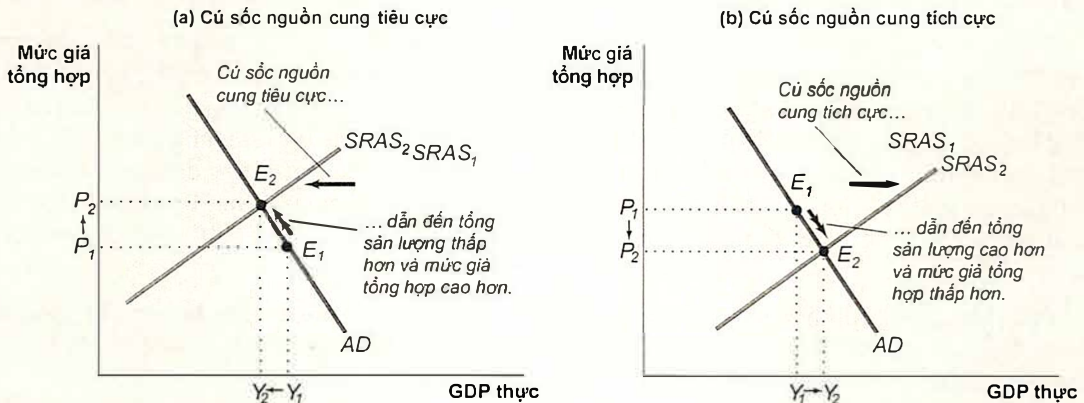
Sự dịch chuyển của đường tổng cung ngắn hạn *SRAS*

Một sự kiện làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn, ví dụ như thay đổi giá thương phẩm, tiền lương danh nghĩa hoặc thay đổi năng suất được gọi là **cú sốc nguồn cung (supply shock).** Một cú sốc nguồn cung *tiêu cực* làm tăng chi phí sản xuất và giảm sản lượng mà nhà sản xuất sẵn sàng cung cấp ở mọi mức giá tổng hợp bất kỳ, khiến đường tổng cung ngắn hạn dịch chuyển sang trái. Nền kinh tế Mỹ đã trải qua những cú sốc nguồn cung tiêu cực nghiêm trọng sau đợt gián đoạn nguồn cung dầu trên thế giới vào năm 1973 và năm 1979.

Ngược lại, cú sốc nguồn cung *tích cực* giúp giảm chi phí sản xuất và tăng lượng cung ở mọi mức giá tổng hợp bất kỳ, khiến đường tổng cung ngắn hạn dịch chuyển sang phải. Mỹ đã trải qua một cú sốc nguồn cung tích cực từ năm 1995 đến năm 2000, khi việc ứng dụng Internet và các công nghệ thông tin khác ngày càng phổ biến đã giúp năng suất tăng mạnh.

Ảnh hưởng của cú sốc nguồn cung tiêu cực được thể hiện trong đồ thị (a) của Hình 16-11. Điểm cân bằng ban đầu là E_1, với mức giá tổng hợp P_1 và tổng sản lượng Y_1. Sự gián đoạn nguồn cung dầu khiến đường tổng cung trong ngắn hạn dịch chuyển sang trái, từ $SRAS_1$ sang $SRAS_2$.

HÌNH 16-11 Cú sốc nguồn cung



Một cú sốc về nguồn cung làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn, khiến mức giá tổng hợp và tổng sản lượng thay đổi theo những hướng ngược nhau. Đồ thị (a) thể hiện một cú sốc nguồn cung tiêu cực, dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn sang trái và gây ra tình trạng đình lạm – nghĩa là tổng sản lượng thấp hơn và mức giá tổng hợp cao hơn. Trong trường hợp này, đường tổng cung ngắn hạn dịch chuyển từ $SRAS_1$ sang $SRAS_2$, và nền kinh tế chuyển từ E_1 sang E_2. Mức giá tổng hợp tăng từ P_1 lên P_2 và tổng sản lượng giảm từ Y_1 xuống Y_2. Đồ thị (b) thể hiện một cú sốc nguồn cung tích cực, làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn sang phải, tạo ra tổng sản lượng cao hơn và mức giá tổng hợp thấp hơn. Đường tổng cung ngắn hạn dịch chuyển $SRAS_1$ sang $SRAS_2$, và nền kinh tế chuyển từ E_1 sang E_2. Mức giá tổng hợp giảm từ P_1 xuống P_2 và tổng sản lượng tăng từ Y_1 lên Y_2.

Kết quả là tổng sản lượng giảm và mức giá tổng hợp tăng lên, một sự chuyển động hướng lên dọc theo đường tổng cầu *AD*. Tại trạng thái cân bằng mới E_2, mức giá tổng hợp cân bằng ngắn hạn P_2 cao hơn, và mức tổng sản lượng cân bằng ngắn hạn Y_2 thấp hơn trước.

Sự kết hợp của lạm phát và tổng sản lượng giảm được thể hiện trong đồ thị (a) có một cái tên khá đặc biệt: đình lạm (stagflation), nghĩa là "trì trệ cộng với lạm phát". Khi một nền kinh tế trải qua tình trạng đình lạm, mọi thứ đều không tốt: tổng sản lượng giảm dẫn đến thất nghiệp gia tăng, và mọi người cảm thấy sức mua bị giảm do giá cả tăng cao. Đình lạm trong thập niên 1970 đã dẫn đến trạng thái bi quan trên toàn nước Mỹ. Tình trạng này cũng đặt ra những tình thế "tiến thoái lưỡng nan" cho các nhà hoạch định chính sách.

Một cú sốc nguồn cung tích cực, được thể hiện trong đồ thị (b), lại dẫn đến các hiệu ứng ngược lại. Đường đồ thị *SRAS* dịch chuyển sang phải từ $SRAS_1$ sang $SRAS_2$ dẫn đến tổng sản lượng tăng và mức giá tổng hợp giảm, một chuyển động đi xuống dọc theo đường tổng cầu *AD*. Những cú sốc nguồn cung thuận lợi vào cuối thập niên 1990 dẫn đến sự kết hợp của tình trạng toàn dụng lao động và lạm phát giảm, nghĩa là mức giá tổng hợp giảm so với xu hướng dài hạn. Trong một khoảng thời gian, sự kết hợp này đã tạo ra một sự lan tỏa tâm lý lạc quan về tình hình của quốc gia.

Tính năng đặc biệt của những cú sốc nguồn cung, cả tiêu cực và tích cực, là: chúng khiến mức giá tổng hợp và tổng sản lượng biến động theo hướng ngược nhau, không giống như cú sốc nhu cầu.

Ngoài ra còn có một sự tương phản quan trọng khác giữa cú sốc nguồn cung và cú sốc nhu cầu. Như chúng ta đã thấy, chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa cho phép chính phủ dịch chuyển đường tổng cầu *AD*, có nghĩa là các chính phủ đang ở một vị thế có thể tạo ra các loại cú sốc được thể hiện trong Hình 16-10. Việc dịch chuyển đường tổng cung *AS* khó khăn hơn đối với Chính phủ. Liệu có lý do nào hợp lý về mặt chính sách để dịch chuyển đường *AD* không? Chúng ta sẽ sớm trả lời câu hỏi đó. Tuy nhiên, trước hết, chúng ta hãy xem xét sự khác biệt giữa điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong ngắn hạn và điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong dài hạn.

Một sự kiện làm dịch chuyển đường tổng cầu được gọi là một **cú sốc nhu cầu**.

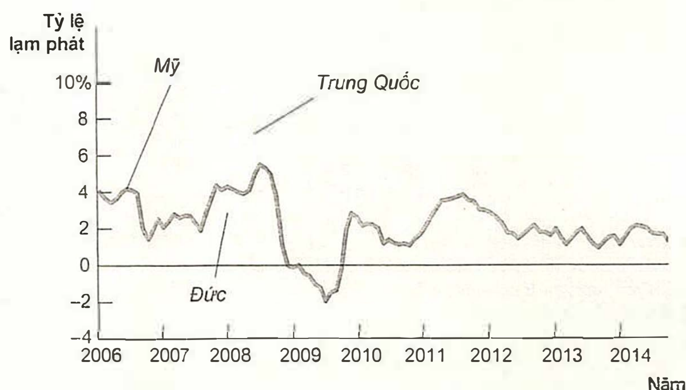
Một sự kiện làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn được gọi là một **cú sốc nguồn cung**.

Đình lạm là sự kết hợp của lạm phát và tổng sản lượng giảm.



VÒNG QUANH THẾ GIỚI | Những cú sốc nguồn cung của thế kỷ 21

Giá dầu và các nguyên liệu thô khác có độ biến động rất cao trong những năm gần đây, với những đợt tăng giá rất cao trong giai đoạn 2007-2008, giá lao dốc trong năm 2008-2009, và tăng nhanh trở lại vào nửa cuối năm 2010. Lý do gây nên những sự biến động lớn này còn là điều gây tranh cãi, nhưng ý nghĩa kinh tế vĩ mô của chúng thì đã quá rõ ràng: phần lớn thế giới đã chịu một loạt các cú sốc nguồn cung. Đã có một cú sốc tiêu cực trong giai đoạn 2007-2008, một cú sốc tích cực trong năm 2008-2009, và một cú sốc tiêu cực khác trong năm 2010-2011.



Bạn có thể thấy ảnh hưởng của những cú sốc này trong biểu đồ đính kèm, thể hiện tỷ lệ lạm phát, được đo bằng tỷ lệ thay đổi của giá cả tiêu dùng so với năm trước đó, ở ba nền kinh tế lớn. Các chính sách kinh tế ở Mỹ, Đức (dùng chung đồng tiền với nhiều nước châu Âu khác) và Trung Quốc khá khác biệt. Tuy nhiên, lạm phát tăng mạnh ở cả ba nền kinh tế trong năm 2007-2008, sau đó giảm đáng kể, và tăng mạnh trở lại vào năm 2011.

Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis.

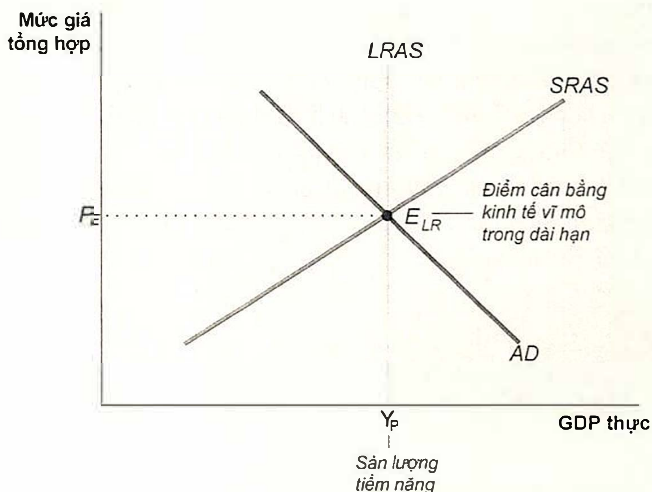
Điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong dài hạn

Nền kinh tế đạt **điểm cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn** khi điểm cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn nằm trên đường tổng cung dài hạn.

Hình 16-12 kết hợp đường tổng cầu và đường tổng cung ngắn hạn / dài hạn. Đường tổng cầu *AD* cắt đường tổng cung trong ngắn hạn *SRAS* tại E_{LR}. Ở đây chúng ta giả định rằng thời gian đã trôi qua đủ lâu nên nền kinh tế cũng nằm trên đường tổng cung dài hạn *LRAS*. Kết quả, E_{LR} là giao điểm của cả ba đường đồ thị — *SRAS, LRAS* và *AD*. Vì vậy, tổng sản lượng cân bằng ngắn hạn bằng với sản lượng tiềm năng Y_P. Ở một tình huống có điểm cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn nằm trên đường tổng cung dài hạn như vậy thì được gọi là **điểm cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn (long-run macroeconomic equilibrium)**.

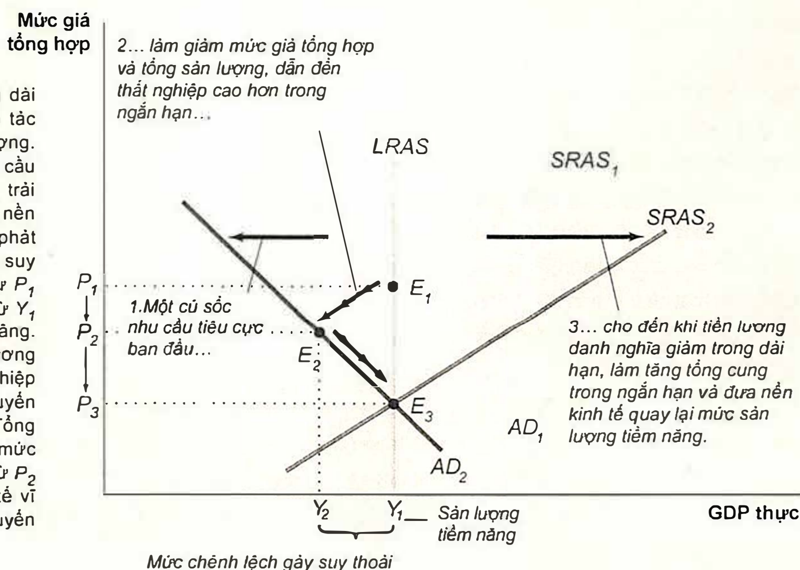
HÌNH 16-12 Điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong dài hạn

Ở đây, điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong ngắn hạn cũng nằm trên đường tổng cung dài hạn *LRAS*. Kết quả là tổng sản lượng cân bằng ngắn hạn bằng với sản lượng tiềm năng Y_P. Nền kinh tế đạt trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô trong dài hạn tại E_{LR}.



HÌNH 16-13 Hiệu ứng ngắn hạn so với dài hạn của một cú sốc nhu cầu tiêu cực

Nền kinh tế tự điều chỉnh trong dài hạn: các cú sốc nhu cầu chỉ có tác động ngắn hạn lên tổng sản lượng. Bắt đầu từ E_1, một cú sốc nhu cầu tiêu cực dịch chuyển AD_1 sang trái đến vị trí AD_2. Trong ngắn hạn, nền kinh tế chuyển đến E_2 và làm phát sinh một mức chênh lệch gây suy thoái: mức giá tổng hợp giảm từ P_1 xuống P_2, tổng sản lượng giảm từ Y_1 xuống Y_2 và tỷ lệ thất nghiệp tăng. Nhưng trong dài hạn, tiền lương danh nghĩa giảm do tỷ lệ thất nghiệp cao tại Y_2, và $SRAS_1$ dịch chuyển sang phải đến vị trí $SRAS_2$. Tổng sản lượng tăng từ Y_2 lên Y_1, và mức giá tổng hợp một lần nữa giảm từ P_2 xuống P_3 Điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong dài hạn cuối cùng chuyển đến điểm E_3.



Để hiểu tầm quan trọng của điểm cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn, chúng ta hãy xem điều gì sẽ xảy ra nếu một cú sốc nhu cầu đẩy nền kinh tế ra khỏi trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn. Trong Hình 16-13, chúng ta giả định rằng đường tổng cầu ban đầu là AD_1 và đường tổng cung ngắn hạn ban đầu là $SRAS_1$. Vì vậy, điểm cân bằng kinh tế vĩ mô ban đầu là ở E_1, nằm trên đường tổng cung dài hạn *LRAS*. Khi đó, nền kinh tế bắt đầu từ một điểm cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn và dài hạn, và tổng sản lượng cân bằng ngắn hạn bằng với sản lượng tiềm năng tại Y_1.

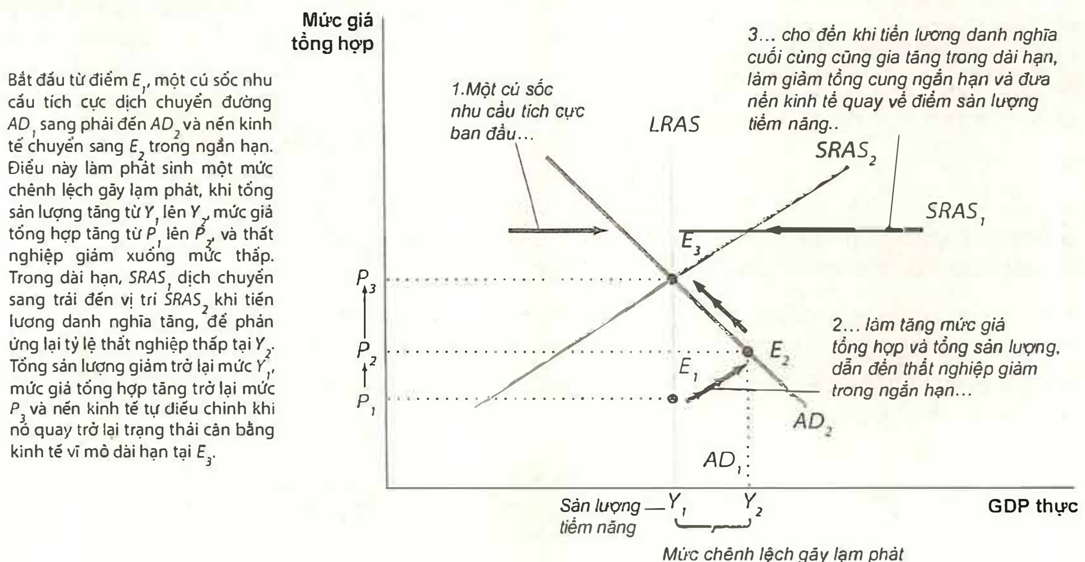
Bây giờ giả sử rằng vì một lý do nào đó – ví dụ như đột ngột suy giảm kinh doanh và kỳ vọng của người tiêu dùng - tổng cầu giảm và đường tổng cầu dịch chuyển sang trái đến vị trí AD_2. Điều này dẫn đến mức giá tổng hợp cân bằng thấp hơn tại P_2 và mức tổng sản lượng cân bằng thấp hơn tại Y_2 khi nền kinh tế ổn định trong ngắn hạn tại E_2. Hiệu ứng ngắn hạn của việc tổng cầu sụt giảm như vậy là những gì mà nền kinh tế Mỹ đã trải qua trong giai đoạn 1929-1933: mức giá tổng hợp giảm và tổng sản lượng cũng giảm.

Tổng sản lượng trong trạng thái cân bằng ngắn hạn mới này, E_2, thấp hơn sản lượng tiềm năng. Khi điều này xảy ra, nền kinh tế phải đối mặt với một **mức chênh lệch gây suy thoái (recessionary gap)**. Mức chênh lệch gây suy thoái gây ra rất nhiều khó khăn vì nó tương ứng với tỷ lệ thất nghiệp cao. Mức chênh lệch gây suy thoái lớn xuất hiện ở Mỹ vào năm 1933 đã gây ra những bất ổn lớn về chính trị và xã hội. Cùng thời gian đó, mức chênh lệch gây suy thoái cực kỳ có hại cũng xuất hiện ở Đức và đóng một vai trò quan trọng trong sự gia tăng quyền lực của Hitler.

Nhưng câu chuyện chưa kết thúc ở đây. Khi đối mặt với tỷ lệ thất nghiệp cao, tiền lương danh nghĩa cuối cùng cũng giảm, cũng như bất kỳ mức giá cứng nhắc nào khác, cuối cùng cũng khiến các nhà sản xuất tăng sản lượng. Kết quả là mức chênh lệch gây suy thoái khiến đường tổng cung trong ngắn hạn dần chuyển sang bên phải theo thời gian. Quá trình này tiếp tục cho đến khi $SRAS_1$ đạt được vị trí mới tại $SRAS_2$, đưa nền kinh tế đến trạng thái cân bằng tại E_3, là giao điểm của cả ba đường AD_2, $SRAS_2$ và *LRAS*. Tại E_3, nền kinh tế đã trở lại trạng thái cân bằng vĩ mô dài hạn; nó quay trở lại sản lượng tiềm năng Y_1 nhưng ở mức giá tổng hợp thấp hơn là P_3, phản ánh sự sụt giảm của mức giá tổng hợp trong dài hạn. Cuối cùng, nền kinh tế *tự điều chỉnh* trong dài hạn.

Thay vào đó, nếu tổng cầu gia tăng thì sao? Trong Hình 16-14, một lần nữa chúng ta giả định rằng đường tổng cầu ban đầu là AD_1 và đường tổng cung ngắn hạn ban đầu là $SRAS_1$, do đó điểm cân bằng kinh tế vĩ mô ban đầu tại E_1 nằm trên đường tổng cung dài hạn *LRAS*. Như vậy, ban đầu nền kinh tế nằm ở điểm cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn.

HÌNH 16-14 **Các hiệu ứng ngắn hạn và dài hạn của một cú sốc nhu cầu tích cực**



Mức chênh lệch gây suy thoái xảy ra khi tổng sản lượng thấp hơn sản lượng tiềm năng.

Mức chênh lệch gây lạm phát xảy ra khi tổng sản lượng cao hơn sản lượng tiềm năng.

Bây giờ giả sử rằng tổng cầu tăng, đường đồ thị *AD* dịch chuyển sang phải đến vị trí AD_2. Điều này dẫn đến mức giá tổng hợp P_2 cao hơn, và mức tổng sản lượng Y_2 cao hơn, khi nền kinh tế ổn định trong ngắn hạn tại E_2. Tổng sản lượng trong trạng thái cân bằng ngắn hạn mới này cao hơn sản lượng tiềm năng, và tỷ lệ thất nghiệp thấp để tạo ra mức tổng sản lượng cao hơn này. Khi điều này diễn ra, nền kinh tế trải qua một **mức chênh lệch gây lạm phát (inflationary gap)**.

CHO NHỮNG NGƯỜI HAM HỌC HỎI
Giảm phát nằm ở đâu?

Mô hình *AD-AS* nói rằng một cú sốc nhu cầu tiêu cực hoặc một cú sốc nguồn cung tích cực sẽ khiến mức giá tổng hợp giảm, và đó là giảm phát (deflation). Tuy nhiên, kể từ năm 1949, mức giá tổng hợp hiếm khi thực sự giảm ở Mỹ. Tương tự, hầu hết các quốc gia khác đều ít khi hoặc chưa từng trải qua giảm phát. Nhật Bản là một ngoại lệ lớn (và trường hợp này đã được thảo luận rất nhiều). Nước này đã trải qua tình trạng giảm phát nhẹ kéo dài vào cuối thập niên 1990 và đầu thập kỷ tiếp theo. Điều gì đã xảy ra với giảm phát?

Câu trả lời cơ bản là kể từ Thế chiến II, đa phần các biến động kinh tế diễn ra theo một xu hướng lạm phát dài hạn. Trước chiến tranh, việc giá giảm trong suốt thời kỳ suy thoái là rất phổ biến, nhưng kể từ đó, những cú sốc nhu cầu tiêu cực đã phần lớn được phản ánh trong sự suy giảm của lạm phát thay vì giảm giá thực tế. Ví dụ tỷ lệ lạm phát giá tiêu dùng đã giảm từ hơn 3% vào đầu đợt suy thoái năm 2001 xuống còn 1,1% một năm sau đó, nhưng nó không bao giờ thấp hơn 0.

Tất cả điều này đã thay đổi trong thời kỳ suy thoái 2007– 2009. Cú sốc nhu cầu tiêu cực theo sau cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 là rất nghiêm trọng, đến nỗi giá tiêu dùng tại Mỹ đã thực sự giảm trong gần như toàn bộ năm 2009. Nhưng thời kỳ giảm phát không kéo dài: bắt đầu từ năm 2010, giá lại tăng, với tỷ lệ từ 1% đến 4% mỗi năm.

Khoảng cách sản lượng là tỷ lệ phần trăm chênh lệch giữa tổng sản lượng thực tế và sản lượng tiềm năng.

Nền kinh tế luôn luôn **tự điều chỉnh**: những cú sốc đối với tổng cầu tác động đến tổng sản lượng trong ngắn hạn nhưng không tác động trong dài hạn

Cũng như trong trường hợp của một mức chênh lệch gây suy thoái, câu chuyện chưa kết thúc ở đây. Khi tỷ lệ thất nghiệp thấp, tiền lương danh nghĩa và các mức giá *cứng nhắc* khác sẽ gia tăng. Mức chênh lệch gây lạm phát khiến đường tổng cung trong ngắn hạn dịch chuyển dần sang trái khi các nhà sản xuất giảm sản lượng do tiền lương danh nghĩa tăng. Quá trình này tiếp tục cho đến khi $SRAS_1$ đạt đến vị trí mới tại $SRAS_2$, đưa nền kinh tế đến trạng thái cân bằng tại E_3, là giao điểm của cả AD_2, $SRAS_2$ và *LRAS*. Tại E_3, nền kinh tế quay lại trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn. Nền kinh tế quay lại mức sản lượng tiềm năng, nhưng ở một mức giá cao hơn là P_3, phản ánh mức giá tổng hợp tăng trong dài hạn. Một lần nữa, nền kinh tế tự điều chỉnh trong dài hạn.

Để tóm tắt phân tích về cách nền kinh tế phản ứng với mức chênh lệch gây suy thoái và mức chênh lệch gây lạm phát, chúng ta có thể tập trung vào **khoảng cách sản lượng (output gap)**, là tỷ lệ phần trăm chênh lệch giữa tổng sản lượng thực tế và sản lượng tiềm năng. Khoảng cách sản lượng được tính như sau:

$$(16\text{-}3)\quad \text{Khoảng cách sản lượng} = \frac{(\text{Tổng sản lượng thực tế - Sản lượng tiềm năng})}{\text{Sản lượng tiềm năng}} \times 100$$

Phân tích của chúng ta cho thấy khoảng cách sản lượng luôn có xu hướng giảm về 0.

Nếu có mức chênh lệch gây suy thoái, thì khoảng cách sản lượng là âm, tiền lương danh nghĩa cuối cùng sẽ giảm, đưa nền kinh tế trở lại sản lượng tiềm năng và đưa khoảng cách sản lượng trở lại bằng 0. Nếu có mức chênh lệch gây lạm phát, thì khoảng cách sản lượng là dương, tiền lương danh nghĩa cuối cùng tăng lên, cũng đưa nền kinh tế trở lại sản lượng tiềm năng và một lần nữa đưa khoảng cách sản lượng trở lại bằng 0. Vì vậy, trong dài hạn, nền kinh tế luôn luôn **tự điều chỉnh (self-correcting)**: những cú sốc đối với tổng cầu tác động đến tổng sản lượng trong ngắn hạn nhưng không tác động trong dài hạn.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Cúc sốc nguồn cung và cú sốc nhu cầu trong thực tế

ao lâu thì các cú sốc nguồn cung và cú sốc nhu cầu tương ứng gây ra suy thoái một lần? Nhận định của hầu hết các nhà kinh tế học vĩ mô, mặc dù không phải tất cả, là suy thoái chủ yếu do cú sốc nhu cầu gây ra. Nhưng khi diễn ra một cú sốc nguồn cung tiêu cực, hậu quả suy thoái có xu hướng đặc biệt nghiêm trọng.

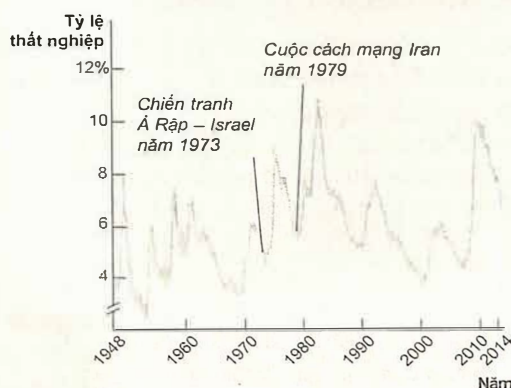
Chúng ta hãy dẫn chứng cụ thể hơn. Đã chính thức có 12 đợt suy thoái tại Mỹ kể từ Thế chiến II đến nay. Tuy nhiên, hai đợt suy thoái vào các năm 1979-1980 và 1981–1982 thường được xem là một đợt suy thoái "kép", đưa tổng số suy thoái xuống 11 đợt. Trong 11 đợt suy thoái này, chỉ có hai đợt suy thoái - vào năm 1973–1975 và đợt suy thoái kép từ năm 1979-1982, thể hiện sự kết hợp đặc biệt giữa tổng sản lượng giảm và mức giá tăng nhanh, cái gọi là đình lạm.

Trong mỗi trường hợp, nguyên nhân của cú sốc nguồn cung là biến động chính trị ở Trung Đông - cuộc chiến Ả Rập - Israel năm 1973 và cuộc cách mạng Iran năm 1979 - làm gián đoạn nguồn cung dầu của thế giới và khiến giá dầu tăng vọt. Trên thực tế, các nhà kinh tế học đôi khi gọi hai đợt đình trệ này là "OPEC I" và "OPEC II", theo tên của Hiệp hội Các nước Xuất khẩu dầu mỏ, một cartel dầu mỏ của thế giới. Đợt suy thoái thứ ba bắt đầu vào năm 2007 và kéo dài đến năm 2009 ít nhất đã trở nên trầm trọng hơn do sự tăng vọt của giá dầu, nếu nói là là phần nào do giá dầu gây ra.

Như vậy, 8/11 đợt suy thoái sau chiến tranh hoàn toàn là kết quả của cú sốc nhu cầu, chứ không phải là cú sốc nguồn cung. Tuy nhiên, những đợt suy thoái do cú sốc nguồn cung ít ỏi đó lại là những đợt suy thoái tồi tệ nhất, xét theo tỷ lệ thất nghiệp. Hình 16-15 thể hiện tỷ lệ thất nghiệp của Mỹ từ năm 1948, với các thời điểm chiến tranh Ả Rập - Israel năm 1973 và cuộc cách mạng Iran năm 1979 được đánh dấu trên đồ thị. Vài tỷ lệ thất nghiệp cao nhất kể từ Thế chiến II đã xuất hiện sau những cú sốc nguồn cung tiêu cực lớn này.

Có một lý do giải thích vì sao hậu quả của một cú sốc nguồn cung có xu hướng đặc biệt nghiêm trọng đối với nền kinh tế: chính sách kinh tế vĩ mô khi phải đối phó với cú sốc nguồn cung khó khăn hơn nhiều so với những cú sốc nhu cầu. Thật vậy, như được mô tả trong câu chuyện mở đầu, lý do mà Cục Dự trữ Liên bang gặp khó khăn trong năm 2008 là vì vào đầu năm đó, nền kinh tế Mỹ đang trong tình trạng suy thoái một phần do cú sốc nguồn cung (mặc dù nó cũng đang phải đối mặt với cú sốc nhu cầu). Sau đây chúng ta sẽ thấy lý do tại sao cú sốc nguồn cung lại mang đến vấn đề như vậy.

HÌNH 16-15 Cú sốc nguồn cung tiêu cực khá hiếm, nhưng gây hậu quả rất nghiêm trọng



Nguồn: Cục Thống kê Lao động

- **Mô hình *AD-AS*** được sử dụng để nghiên cứu những biến động kinh tế
- **Trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn** xảy ra tại giao điểm của đường tổng cung ngắn hạn *SRAS* và đường tổng cầu *AD*. Điều này xác định **mức giá tổng hợp cân bằng ngắn hạn** và mức **tổng sản lượng cân bằng ngắn hạn.**
- **Cú sốc nhu cầu** là sự dịch chuyển của đường tổng cầu *AD*, khiến mức giá tổng hợp và tổng sản lượng dịch chuyển theo cùng một hướng. **Cú sốc nguồn cung** là sự dịch chuyển của đường tổng cung ngắn hạn SRAS, khiến mức giá tổng hợp và tổng sản lượng di chuyển ngược chiều. Đình lạm là kết quả của một cú sốc nguồn cung tiêu cực.
- Tiền lương danh nghĩa giảm khi gặp **mức chênh lệch gây suy thoái**, và tăng khi phản ứng lại **mức chênh lệch gây lạm phát**. Cả hai trường hợp đều đưa nền kinh tế về **trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn**, là giao điểm của các đường *AD, SRAS* và *LRAS*.
- **Khoảng cách sản lượng** luôn có xu hướng đi về zero (0), vì nền kinh tế có tính chất **tự điều chỉnh** trong dài hạn.

Kiểm tra kiến thức 16-3

1. Hãy mô tả các tác động ngắn hạn của mỗi cú sốc sau đây đối với mức giá tổng hợp và tổng sản lượng.

   a. Chính phủ tăng mạnh mức lương tối thiểu, khiến lương của nhiều người lao động gia tăng.

   b. Các doanh nghiệp về năng lượng mặt trời khởi động một chương trình chi tiêu đầu tư lớn.

   c. Quốc hội tăng thuế và cắt giảm chi tiêu.

   d. Thời tiết khắc nghiệt phá hủy mùa màng trên toàn thế giới.

2. Năng suất gia tăng giúp tăng sản lượng tiềm năng, nhưng một số người lo ngại rằng nhu cầu về sản lượng bổ sung sẽ không đủ ngay cả trong dài hạn. Hãy nêu ý kiến của bạn.

Đáp án ở cuối sách.

Chính sách kinh tế vĩ mô

Chúng ta vừa thấy rằng nền kinh tế có tính chất *tự điều chỉnh* trong dài hạn, nghĩa là cuối cùng thì nó cũng sẽ quay lại sản lượng tiềm năng. Tuy nhiên, hầu hết các nhà kinh tế học vĩ mô tin rằng quá trình tự điều chỉnh thường mất khoảng từ... một thập kỷ trở lên. Cụ thể, nếu tổng sản lượng thấp hơn sản lượng tiềm năng, nền kinh tế có thể phải trải qua một thời gian dài có tổng sản lượng bị suy giảm và tỷ lệ thất nghiệp cao trước khi trở lại bình thường.

Niềm tin này là nền tảng cho một trong những phát biểu nổi tiếng nhất trong kinh tế học, của John Maynard Keynes: "Trong dài hạn, tất cả chúng ta đều sẽ chết" (nhận xét này sẽ được giải thích trong phần *Cho những người ham học hỏi* sau đây).

Các nhà kinh tế học thường giải thích ý kiến của Keynes là đề nghị chính phủ không đợi nền kinh tế tự điều chỉnh. Thay vào đó, nhiều nhà kinh tế học, nhưng không phải tất cả, lập luận rằng chính phủ nên sử dụng chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa để đưa nền kinh tế trở lại mức sản lượng tiềm năng sau khi đường tổng cầu dịch chuyển. Đây là lý do để thực thi một **chính sách bình ổn (stabilization policy)** hiệu quả: sử dụng các chính sách của chính phủ để giảm mức độ nghiêm trọng của các đợt suy thoái và kiềm chế các đợt mở rộng quá mức.

Chính sách bình ổn là việc sử dụng các chính sách của chính phủ để giảm mức độ nghiêm trọng của các đợt suy thoái và kiềm chế các đợt mở rộng quá mức.

Chính sách bình ổn có thể cải thiện hiệu quả của nền kinh tế không? Nếu xem lại Hình 16-6, câu trả lời dường như là chắc chắn có. Nhờ thực hiện chính sách bình ổn hiệu quả, nền kinh tế Mỹ đã trở lại mức sản lượng tiềm năng vào năm 1996 sau mức chênh lệch gây suy thoái (recessionary gap) gần 5 năm. Tương tự, năm 2001 nước Mỹ cũng quay lại sản lượng tiềm năng sau mức chênh lệch

gây lạm phát (inflationary gap) gần 4 năm. Những giai đoạn này ngắn hơn nhiều so với khoảng thời gian "một thập kỷ hoặc hơn" mà các nhà kinh tế học tin rằng đủ để nền kinh tế tự điều chỉnh, trong trường hợp không có chính sách bình ổn hiệu quả. Tuy nhiên, như chúng ta sẽ thấy ngay sau đây, khả năng cải thiện hiệu suất của nền kinh tế không phải lúc nào cũng được đảm bảo. Điều đó phụ thuộc vào các loại cú sốc mà nền kinh tế phải đối mặt.

CHO NHỮNG NGƯỜI HAM HỌC HỎI
KEYNES và sự dài hạn



Keynes tập trung sự chú ý của các nhà kinh tế học trong thời đại của mình vào ngắn hạn.

Nhà kinh tế học người Anh, Sir John Maynard Keynes (1883–1946), đã sáng lập ra lĩnh vực kinh tế vĩ mô hiện đại, và đóng góp của ông có lẽ là nhiều hơn bất kỳ nhà kinh tế học nào khác. Một trong những đóng góp lâu dài nhất của ông là một trích dẫn nổi tiếng về ý nghĩa của dài hạn.

Năm 1923, Keynes đã xuất bản *A Tract on Monetary Reform*, một quyển sách nhỏ về các vấn đề kinh tế của châu Âu sau Thế chiến I. Trong đó ông đã công khai chỉ trích xu hướng của nhiều đồng nghiệp về việc tập trung vào cách mọi thứ diễn ra trong dài hạn - như trong trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn mà chúng ta vừa phân tích - trong khi bỏ qua những điều thường rất đau đớn và đáng sợ có thể diễn ra trong tương lai gần. Dưới đây là trích dẫn nguyên bản của nhận định đó:

"Dài hạn là một chỉ dẫn gây hiểu lầm đối với các vấn đề hiện tại. Trong dài hạn, tất cả chúng ta đều sẽ chết. Các nhà kinh tế học đã đặt ra cho bản thân một nhiệm vụ quá dễ dàng, quá vô dụng, nếu như trong mùa giông bão mà họ chỉ có thể nói với chúng ta rằng khi cơn bão đi qua đã lâu thì mặt biển sẽ bình yên trở lại..."

Chính sách đối với cú sốc nhu cầu

Hãy hình dung rằng nền kinh tế đang trải qua một cú sốc nhu cầu tiêu cực, giống như trong Hình 16-13. Như chúng ta đã thảo luận, chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa làm dịch chuyển đường tổng cầu. Nếu các nhà hoạch định chính sách phản ứng nhanh chóng đối với sự sụt giảm của tổng cầu, họ có thể sử dụng chính sách tiền tệ hoặc chính sách tài khóa để dịch chuyển đường tổng cầu sang bên phải trở lại. Và nếu chính sách có thể dự đoán hoàn toàn sự dịch chuyển của đường tổng cầu, thì nó có thể rút gọn toàn bộ quá trình được thể hiện trong Hình 16-13. Thay vì trải qua một giai đoạn có tổng sản lượng thấp và giá giảm, chính phủ có thể kiểm soát nền kinh tế vẫn ở vị trí E_1.

Tại sao người ta muốn một chính sách có thể rút gọn sự điều chỉnh được thể hiện trong Hình 16-13 và duy trì nền kinh tế tại trạng thái cân bằng ban đầu? Có hai lý do. Thứ nhất, việc tổng sản lượng sẽ sụt giảm tạm thời mà không có sự can thiệp chính sách là một điều xấu, nhất là vì sự suy giảm đó được kết hợp với tỷ lệ thất nghiệp cao. Thứ hai, như đã giải thích trong Chương 14, *giá cả ổn định* thường được xem là một mục tiêu kỳ vọng! Vì vậy, ngăn chặn giảm phát – một sự sụt giảm của mức giá tổng hợp - là một điều tốt.

Điều này có nghĩa là các nhà hoạch định chính sách phải luôn hành động để bù đắp sự sụt giảm của tổng cầu? Không nhất thiết. Một số chính sách giúp tăng tổng cầu, đặc biệt là những chính sách làm tăng thâm hụt ngân sách, có thể gây ra thiệt hại trong dài hạn vì tăng trưởng dài hạn sẽ thấp hơn. Hơn nữa, trong thực tế, các nhà hoạch định chính sách không có được những thông tin hoàn hảo, cũng như không thể hoàn toàn dự báo tác động của các chính sách. Điều này tạo ra mối nguy hiểm rằng chính sách bình ổn sẽ gây thiệt hại nhiều hơn có lợi; nghĩa là những nỗ lực ổn định nền kinh tế có thể sẽ tạo ra sự bất ổn nhiều hơn. Bất chấp những nghi ngại này, hầu hết các nhà kinh tế học đều tin rằng sử dụng chính sách kinh tế vĩ mô để bù đắp những cú sốc tiêu cực cho đường tổng cầu *AD* có thể là một điều tốt.

Vậy các nhà hoạch định chính sách có nên cố gắng bù đắp những cú sốc tích cực đối với tổng cầu hay không? Không có gì rõ ràng cho thấy họ nên làm điều đó. Trên hết, mặc dù lạm phát có thể là một điều xấu, nhưng không phải việc có sản lượng nhiều hơn và tỷ lệ thất nghiệp thấp hơn là một điều tốt hay sao? Không hẳn là như vậy. Hầu hết các nhà kinh tế học hiện nay tin rằng bất kỳ lợi ích ngắn hạn nào có được từ một mức chênh lệch gây lạm phát sau này đều bị "bù trừ" lại. Vì vậy, các nhà hoạch định chính sách ngày nay thường cố gắng bù đắp những cú sốc nhu cầu, cả tích cực cũng như tiêu cực. Vì những lý do mà chúng ta sẽ giải thích trong Chương 19, những nỗ lực loại bỏ mức chênh lệch gây suy thoái và mức chênh lệch gây lạm phát thường dựa vào chính sách tiền tệ hơn là chính sách tài khóa. Trong năm 2007 và 2008, Cục Dự trữ Liên bang đã cắt giảm mạnh lãi suất trong một nỗ lực cắt giảm mức chênh lệch gây suy thoái đang gia tăng. Trái lại, vào những năm đầu của thập kỷ đó, khi nền kinh tế Mỹ dường như đang tiến đến một mức chênh lệch gây lạm phát, chính phủ đã tăng lãi suất để tạo ra hiệu ứng ngược lại.

Nhưng chính sách kinh tế vĩ mô sẽ phản ứng như thế nào trước những cú sốc nguồn cung?

Đối phó với những cú sốc nguồn cung

Giờ đây chúng ta đã được toàn cảnh cho câu chuyện mở đầu của chương này. Chúng ta có thể giải thích lý do tại sao các thành viên ủy ban FOMC lại sợ đình lạm.

Trong đồ thị (a) của Hình 16-11, chúng ta đã thể hiện tác động của một cú sốc nguồn cung tiêu cực: trong ngắn hạn, nó dẫn đến tổng sản lượng thấp hơn nhưng mức giá tổng hợp cao hơn. Như chúng ta đã lưu ý, các nhà hoạch định chính sách có thể phản ứng với một cú sốc *nhu cầu* tiêu cực bằng cách sử dụng chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa để đưa tổng cầu về mức ban đầu. Nhưng họ có thể làm gì và nên làm gì đối với cú sốc *nguồn cung* tiêu cực?

Ngược lại với đường tổng cầu, không có chính sách dễ dàng nào có thể làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn. Nghĩa là không có chính sách nào của chính phủ có thể dễ dàng tác động đến lợi nhuận của nhà sản xuất và do đó bù đắp cho sự dịch chuyển của đường tổng cung ngắn hạn. Do đó phản ứng của chính sách đối với cú sốc nguồn cung tiêu cực không thể có mục tiêu đơn giản là đẩy đường tổng cung ngắn hạn dịch chuyển lại vị trí ban đầu.

Nếu bạn xem xét việc sử dụng chính sách tiền tệ hoặc chính sách tài khóa để dịch chuyển đường tổng cầu để đáp trả lại một cú sốc nguồn cung, thì câu trả lời là chưa rõ ràng. Hai vấn đề xấu đang diễn ra đồng thời: tổng sản lượng sụt giảm dẫn đến thất nghiệp tăng, và mức giá tổng hợp gia tăng. Bất kỳ chính sách nào làm dịch chuyển đường tổng cầu đều chỉ giúp giải quyết một vấn đề bằng cách làm cho vấn đề kia tệ hơn! Cụ thể, nếu chính phủ hành động để tăng tổng cầu và hạn chế thất nghiệp gia tăng, thì chính phủ sẽ giúp ngăn chặn sự sụt giảm sản lượng nhưng lại gây ra lạm phát cao hơn. Nếu chính phủ hành động để giảm tổng cầu, điều đó sẽ kiềm chế lạm phát nhưng lại khiến thất nghiệp tăng cao hơn.

Rõ ràng, đó là một sự đánh đổi và không có câu trả lời tốt. Cuối cùng, Mỹ và các quốc gia kinh tế tiên tiến khác chịu đựng những cú sốc nguồn cung của thập niên 1970 đã chọn cách bình ổn giá cả, ngay cả khi phải chịu thất nghiệp cao hơn. Nhưng là một nhà hoạch định chính sách kinh tế vào thập niên 1970, hoặc vào đầu năm 2008, nghĩa là phải đối mặt với những lựa chọn khó khăn hơn bình thường.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



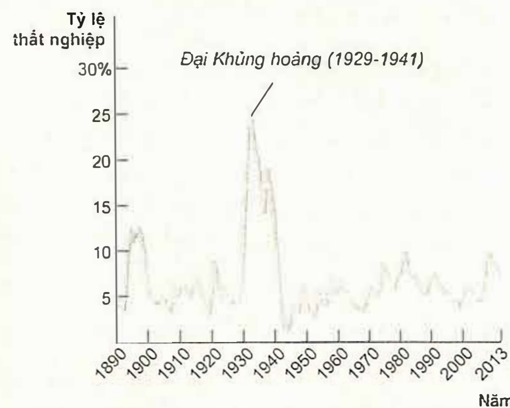
Chính sách bình ổn có thật sự bình ổn?

húng ta vừa trình bày các lý do về mặt lý thuyết của chính sách bình ổn như là một cách ứng phó với các cú sốc nhu cầu. Nhưng chính sách bình ổn có thật sự giúp ổn định nền kinh tế không? Có thể cố gắng trả lời câu hỏi này theo một cách là xem xét lịch sử dài hạn. Trước Thế chiến II, Mỹ không thực sự có chính sách bình ổn, chủ yếu là vì người ta không biết đến sự tồn

tại của kinh tế vĩ mô hiện đại và không có sự đồng thuận về việc cần phải làm gì. Kể từ sau Thế chiến II, nhất là từ năm 1960, chính sách bình ổn hiệu quả đã trở thành một thực hành chuẩn (standard practice).

Và đây là câu hỏi: nền kinh tế có thực sự trở nên ổn định hơn kể từ khi chính phủ bắt đầu cố gắng ổn định nó hay không? Câu trả lời là có, nhưng có điểm ngoại trừ (a qualified yes), vì hai lý do. Một là dữ liệu từ thời kỳ trước Thế chiến II có độ tin cậy kém hơn dữ liệu hiện đại. Mặt khác là sự đình trệ nghiêm trọng và kéo dài bắt đầu từ năm 2007 đã làm lung lay niềm tin về hiệu quả của chính sách của chính phủ. Tuy nhiên, dường như quy mô bất ổn đã giảm.

HÌNH 16-16 Chính sách bình ổn có thực sự bình ổn?



Nguồn: Christina Romer, "Spurious Volatility in Historical Unemployment Data", *Jounal of Political Economy* 94, no. 1 (1986): 1–37 (năm 1890–1928); Cục Thống kê Lao động (năm 1929–2014).

Hình 16-16 thể hiện số người thất nghiệp theo tỷ lệ phần trăm lực lượng lao động phi nông nghiệp từ năm 1890. (Chúng ta tập trung vào lao động phi nông nghiệp, vì tuy nông dân thường gặp khó khăn về kinh tế nhưng hiếm khi được báo cáo là thất nghiệp). Mặc dù bỏ qua con số thất nghiệp gia tăng đột biến lớn trong cuộc Đại suy thoái, trước Thế chiến II dường như thất nghiệp biến động hơn nhiều so với sau đó. Chúng ta cũng cần chú ý rằng các đỉnh cao thất nghiệp sau chiến tranh, vào năm 1975, 1982, và ở một phạm vi nào đó là vào năm 2010 (như được mô tả trong phần *Vòng quanh Thế giới* trước đây) đều tương ứng với những cú sốc nguồn cung lớn – một dạng cú sốc không có đáp án tốt từ chính sách bình ổn.

Có thể việc nền kinh tế ổn định hơn phản ánh một sự may mắn, hơn là chính sách. Nhưng trên bề mặt, có bằng chứng thể hiện rằng chính sách bình ổn thực sự đã ổn định nền kinh tế.

Kiểm tra kiến thức 16-4

1. Giả sử có người nói rằng "Sử dụng chinh sách tiền tệ hoặc chính sách tài khóa để kích thích nền kinh tế là phản tác dụng – nền kinh tế sẽ phát triển trong một thời gian ngắn, nhưng sau đó bạn phải chịu lạm phát".
   a. Giải thích điều này có nghĩa là gì theo mô hình *AD-AS*.
   b. Đây có phải là một lý luận hợp lý chống lại chính sách bình ổn không? Tại sao?
2. Trong năm 2008, sau sự sụp đổ của bong bóng nhà ở và gia tăng mạnh về giá cả thương phẩm, đặc biệt là dầu mỏ, có nhiều bất đồng trong nội bộ Fed về việc phải ứng phó như thế nào, với một số người ủng hộ hạ lãi suất và những người khác cho rằng điều này sẽ khiến lạm phát tăng. Hãy giải thích lý do phía sau mỗi quan điểm này theo mô hình *AD-AS*.

Đáp án ở cuối sách.

- **Chính sách bình ổn** sử dụng chính sách tài khóa hoặc chính sách tiền tệ để bù đắp những cú sốc nhu cầu. Tuy nhiên, điều này có thể có những hạn chế. Các chính sách như vậy có thể dẫn đến sự gia tăng thâm hụt ngân sách trong dài hạn và tăng trưởng dài hạn thấp hơn do hiệu ứng lấn át *(crowding out effect: hiệu ứng xảy ra khi khu vực công chi tiêu quá nhiều, khiến giảm chi tiêu của khu vực tư nhân – ND)*. Và do các dự báo không chính xác nên một chính sách sai lầm có thể làm tăng bất ổn về kinh tế.
- Những cú sốc nguồn cung tiêu cực đặt ra một tình trạng tiến thoái lưỡng nan về chính sách: chống lại sự sụt giảm của tổng sản lượng sẽ làm lạm phát trầm trọng hơn, chống lạm phát lại khiến sự sụt giảm trầm trọng hơn.

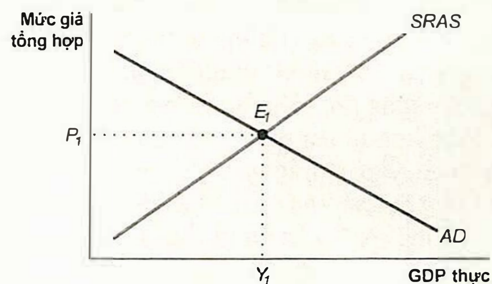
GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Một phân tích gây sốc

Trong cuộc khủng hoảng tài chính vào mùa thu năm 2008, hệ thống tài chính gây ra một cú sốc nghiêm trọng cho nền kinh tế, khi thị trường chứng khoán "bốc hơi" khoảng một nửa giá trị! Ngay sau đó, chi tiêu tiêu dùng đã bị siết chặt gay gắt. Trong vòng sáu tháng sau cuộc khủng hoảng, GDP giảm 2,5% và mức giá giảm 2,8%. Hãy thể hiện việc phân tích tổng cung và tổng cầu có thể dự đoán được hiệu ứng ngắn hạn này trên tổng sản lượng và mức giá tổng hợp như thế nào. Giả sử không có sự can thiệp của chính phủ, bạn dự đoán những gì sẽ diễn ra trong dài hạn?

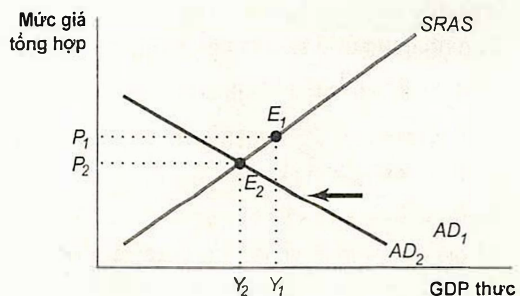
BƯỚC 1 | Bắt đầu bằng cách vẽ và đánh dấu đường tổng cầu *AD*. Sau đó vẽ và đánh dấu đường tổng cung ngắn hạn *SRAS*. Tiếp theo, tìm mức giá cân bằng và mức sản lượng cân bằng, đánh dấu lên biểu đồ.

Đường tổng cầu và đường tổng cung ngắn hạn được thể hiện trong sơ đồ sau. Điểm cân bằng ban đầu là *E1*, mức giá ban đầu là *P1* và mức sản lượng ban đầu *Y1*.



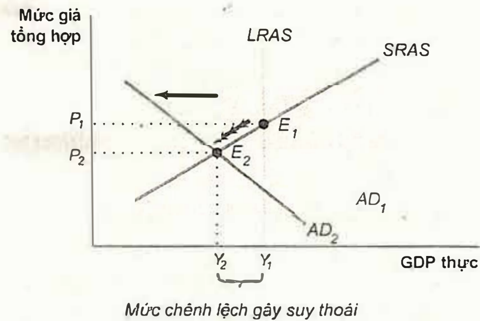
BƯỚC 2 | Sử dụng biểu đồ trong Bước 1, phân tích hiệu ứng ngắn hạn của việc sụt giảm của thị trường chứng khoán lên tổng cầu và tổng cung, bằng cách vẽ một đường đồ thị mới đại diện cho tổng cầu sau khi thị trường chứng khoán giảm.

Tài sản của hộ gia đình giảm làm giảm chi tiêu của người tiêu dùng. Bắt đầu từ điểm cân bằng E_1, đường tổng cầu sẽ dịch chuyển từ AD_1 sang AD_2. Nền kinh tế sẽ đạt trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn tại điểm E_2. Mức giá tổng hợp sẽ thấp hơn P_1, và tổng sản lượng sẽ thấp hơn sản lượng tại điểm cân bằng ban đầu.



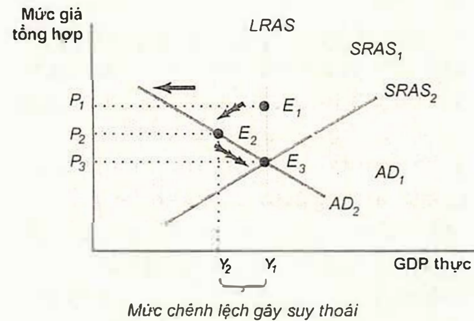
BƯỚC 3 | Vẽ đường tổng cung dài hạn *LRAS* thông qua điểm cân bằng ban đầu E_1, và đánh dấu mức chênh lệch gây suy thoái.

Đường tổng cung dài hạn được vẽ trong biểu đồ sau đây. Nền kinh tế hiện đang phải đối mặt với mức chênh lệch gây suy thoái giữa Y_1 và Y_2.



BƯỚC 4 | Bạn dự đoán gì trong dài hạn?

Vì tiền lương trong các hợp đồng lao động sẽ được các bên thương lượng lại, nên tiền lương danh nghĩa sẽ giảm và đường tổng cung ngắn hạn sẽ dịch chuyển dần sang phải theo thời gian cho đến khi đạt đến vị trí $SRAS_2$ và giao nhau với AD_2 tại điểm E_3. Tại E_3, nền kinh tế đã trở lại mức sản lượng tiềm năng nhưng ở mức giá tổng hợp thấp hơn nhiều, như thể hiện trong biểu đồ sau.



TÓM TẮT

1. Đường tổng cầu thể hiện mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và lượng tổng cầu.

2. Đường tổng cầu dốc xuống vì hai lý do. Thứ nhất là **hiệu ứng tài sản của sự thay đổi trong mức giá tổng hợp** — mức giá tổng hợp cao hơn làm giảm sức mua của tài sản của hộ gia đình và giảm chi tiêu tiêu dùng. Thứ hai là **hiệu ứng lãi suất của sự thay đổi trong mức giá tổng hợp** — mức giá tổng hợp cao hơn làm giảm sức mua của hộ gia đình và doanh nghiệp, dẫn đến tăng lãi suất, từ đó chi tiêu đầu tư và chi tiêu tiêu dùng giảm.

3. Đường tổng cầu dịch chuyển do những thay đổi về kỳ vọng, thay đổi về tài sản không phải do những thay đổi trong mức giá tổng hợp, và ảnh hưởng của quy mô vốn vật chất hiện tại. Các nhà hoạch định chính sách có thể sử dụng chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ để dịch chuyển đường tổng cầu.

4. Đường tổng cung thể hiện mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và lượng tổng cung.

5. Đường tổng cung ngắn hạn dốc lên vì **tiền lương danh nghĩa cứng nhắc** trong ngắn hạn: mức giá tổng hợp cao hơn dẫn đến lợi nhuận trên mỗi đơn vị sản lượng cao hơn, làm tăng tổng sản lượng trong ngắn hạn.

6. Những thay đổi về giá thương phẩm, tiền lương danh nghĩa và năng suất dẫn đến những thay đổi về lợi nhuận của nhà sản xuất và làm dịch chuyển đường tổng cung trong ngắn hạn.

7. Trong dài hạn, tất cả giá cả, bao gồm cả tiền lương danh nghĩa, đều trở nên linh hoạt và nền kinh tế sẽ tạo ra mức **sản lượng tiềm năng**. Nếu tổng sản lượng thực tế cao hơn sản lượng tiềm năng, tiền lương danh nghĩa cuối cùng sẽ tăng lên để đáp lại tỷ lệ thất nghiệp thấp, và tổng sản lượng sẽ giảm. Nếu sản lượng tiềm

năng cao hơn tổng sản lượng thực tế, tiền lương danh nghĩa cuối cùng sẽ giảm để đáp lại tỷ lệ thất nghiệp cao, và tổng sản lượng sẽ tăng lên. Vì vậy, đường tổng cung dài hạn thẳng đứng ở mức sản lượng tiềm năng.

8. Trong **mô hình *AD-AS***, giao điểm của đường tổng cung ngắn hạn và đường tổng cầu là điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong ngắn hạn. Nó xác định **mức giá tổng hợp** cân bằng ngắn hạn và **mức tổng sản lượng cân bằng ngắn hạn**.
9. Biến động kinh tế xảy ra do sự dịch chuyển của đường tổng cầu (*cú sốc nhu cầu*) hoặc đường tổng cung ngắn hạn (*cú sốc nguồn cung*). **Cú sốc nhu cầu** khiến cho mức giá tổng hợp và tổng sản lượng biến động cùng chiều, khi nền kinh tế di chuyển dọc theo đường tổng cung ngắn hạn. **Cú sốc nguồn cung** khiến hai biến số này biến động ngược chiều, khi nền kinh tế di chuyển dọc theo đường tổng cầu. Một hiện tượng đặc biệt khó chịu là đình lạm - lạm phát và suygiảm tổng sản lượng - được gây ra bởi một cú sốc nguồn cung tiêu cực.
10. Cú sốc nhu cầu chỉ có tác động ngắn hạn đối với tổng sản lượng, vì nền kinh tế **tự điều chỉnh** trong dài hạn. Khi có **mức chênh lệch gây suy thoái**, tiền lương danh nghĩa cuối cùng sẽ giảm, dịch chuyển nền kinh tế đến điểm cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn, khi đó tổng sản lượng bằng sản lượng tiềm năng. Khi có **mức chênh lệch gây lạm phát**, tiền lương danh nghĩa cuối cùng sẽ tăng, và cũng dịch chuyển nền kinh tế đến điểm cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn. Chúng ta có thể sử dụng **khoảng cách sản lượng**, tỷ lệ phần trăm về chênh lệch giữa tổng sản lượng thực tế và sản lượng tiềm năng, để tóm tắt cách phản ứng của nền kinh tế đối với mức chênh lệch gây suy thoái và lạm phát. Vì nền kinh tế có xu hướng tự điều chỉnh trong dài hạn, nên khoảng cách sản lượng luôn hướng đến 0.
11. Chi phí cao – do thất nghiệp – của một mức chênh lệch gây suy thoái và hậu quả bất lợi trong tương lai của một mức chênh lệch gây lạm phát khiến nhiều nhà kinh tế học ủng hộ **chính sách bình ổn** hiệu quả: sử dụng chính sách tài khóa hoặc chính sách tiền tệ để bù đắp những cú sốc nhu cầu. Tuy nhiên, điều này có thể có những hạn chế, vì các chính sách như vậy có thể góp phần làm tăng thiếu hụt ngân sách trong dài hạn và chèn lấn đầu tư tư nhân, dẫn đến tăng trưởng dài hạn thấp hơn. Ngoài ra, các chính sách sai thời điểm có thể làm tăng sự bất ổn kinh tế.
12. Những cú sốc nguồn cung tiêu cực đặt ra một tình trạng tiến thoái lưỡng nan cho chính sách: một chính sách chống lại sự sụt giảm tổng sản lượng bằng cách tăng tổng cầu sẽ dẫn đến sự lạm phát cao hơn, nhưng một chính sách chống lạm phát bằng cách làm giảm tổng cầu sẽ khiến sản lượng sụt giảm nghiêm trọng hơn.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Đường tổng cầu
Hiệu ứng tài sản của sự thay đổi trong mức giá tổng hợp
Hiệu ứng lãi suất của sự thay đổi trong mức giá tổng hợp
Đường tổng cung
Tiền lương danh nghĩa
Tiền lương cứng nhắc
Đường tổng cung ngắn hạn
Đường tổng cung dài hạn
Sản lượng tiềm năng
Mô hình *AD-AS*
Điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong ngắn hạn
Mức giá tổng hợp cân bằng ngắn hạn
Mức tổng sản lượng cân bằng ngắn hạn
Cú sốc nhu cầu
Cú sốc nguồn cung
Đình lạm
Điểm cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn
Mức chênh lệch gây lạm phát
Khoảng cách sản lượng
Tự điều chỉnh
Chính sách bình ổn
Mức chênh lệch gây suy thoái

BÀI TẬP

1. Đồng USD sụt giảm giá trị so với các đồng tiền khác khiến hàng hóa và dịch vụ cuối cùng của Mỹ rẻ hơn đối với người nước ngoài, mặc dù mức giá tổng hợp của Mỹ vẫn giữ nguyên. Kết quả là nhu cầu của người nước ngoài tăng cao đối với tổng sản lượng của Mỹ. Một cộng sự của bạn nói rằng điều này thể hiện một sự chuyển động dọc theo đường tổng cầu theo chiều đi xuống, vì nhu cầu của người nước ngoài tăng cao để đáp lại mức giá thấp hơn. Tuy nhiên, bạn lại cho rằng điều này đại diện cho một sự dịch chuyển đường tổng cầu sang phải. Ai nói đúng? Hãy giải thích.

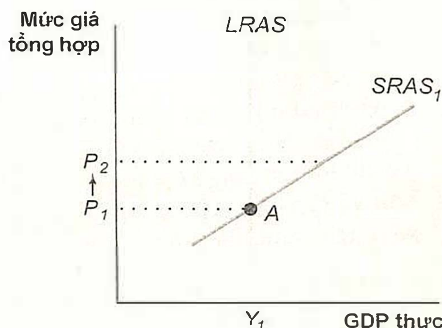
2. Cộng sự nghiên cứu của bạn lúng túng khi thấy đường tổng cung ngắn hạn dốc lên, còn đường tổng cung dài hạn lại thẳng đứng. Bạn sẽ giải thích điều này như thế nào?

3. Giả sử rằng ở Wageland, tất cả các người lao động ký hợp đồng lao động hàng năm vào ngày 1 tháng 1. Bất kể giá hàng hóa và dịch vụ cuối cùng trong năm biến đổi như thế nào, tất cả đều nhận được mức lương quy định trong hợp đồng hàng năm. Năm nay, giá hàng hóa và dịch vụ cuối cùng bất ngờ giảm sau khi hợp đồng được ký kết. Hãy trả lời các câu hỏi sau bằng cách sử dụng biểu đồ, và giả định rằng nền kinh tế bắt đầu ở sản lượng tiềm năng.

   a. Trong ngắn hạn, lượng tổng cung sẽ thay đổi như thế nào, ứng với sự giảm giá?

   b. Điều gì sẽ xảy ra khi các doanh nghiệp và người lao động đàm phán lại tiền lương?

4. Nền kinh tế đang nằm tại điểm *A* trong đồ thị đi kèm. Giả sử rằng mức giá tổng hợp tăng từ P_1 lên P_2. Tổng cung sẽ điều chỉnh như thế nào trong ngắn hạn và dài hạn, trước sự gia tăng của mức giá tổng hợp? Hãy minh họa bằng sơ đồ trên.



5. Giả sử tất cả các hộ gia đình nắm giữ tất cả tài sản dưới dạng tài sản tự động tăng giá trị khi mức giá tổng hợp tăng (một ví dụ về tài sản loại này được gọi là "trái phiếu điều chỉnh theo chỉ số lạm phát: inflation-indexed bond" - một trái phiếu có lợi suất thay đổi theo tỷ lệ 1-1 theo lạm phát). Kết quả của việc phân bổ tài sản này tác động đến hiệu ứng tài sản của một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp như thế nào? Điều gì sẽ xảy ra đối với độ dốc của đường tổng cầu? Liệu nó vẫn sẽ dốc xuống? Hãy giải thích.

6. Giả sử rằng nền kinh tế hiện đang ở mức sản lượng tiềm năng. Cũng giả sử rằng bạn là một nhà hoạch định chính sách kinh tế; và một sinh viên ngành kinh tế yêu cầu bạn xếp hạng các loại cú sốc theo thứ tự ưu tiên, từ thích nhất đến không thích nhất, nếu có thể: cú sốc nhu cầu tích cực, cú sốc nhu cầu tiêu cực, cú sốc nguồn cung tích cực, cú sốc nguồn cung tiêu cực. Bạn sẽ xếp hạng chúng như thế nào và tại sao?

7. Hãy giải thích xem các chính sách sau đây của chính phủ có ảnh hưởng đến đường tổng cầu (*AD*) hay đường tổng cung ngắn hạn (*SRAS*) hay không, và ảnh hưởng như thế nào.

   a. Chính phủ giảm tiền lương danh nghĩa tối thiểu.

   b. Chính phủ tăng Trợ cấp tạm thời cho các gia đình nghèo (*TANF*) và các khoản trợ cấp của chính phủ cho các gia đình có con cái phụ thuộc.

   c. Để giảm thiếu hụt ngân sách, chính phủ thông báo rằng: từ đầu năm sau, các hộ gia đình sẽ phải trả thuế cao hơn nhiều.

   d. Chính phủ giảm chi tiêu cho quân sự.

8. Ở Wageland, tất cả người lao động ký hợp đồng lao động hàng năm vào ngày 1 tháng 1. Vào cuối tháng 1, người ta giới thiệu một hệ điều hành máy tính mới làm tăng năng suất lao động một cách đáng kể. Hãy giải thích cách thức mà Wageland sẽ chuyển

từ một điểm cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn sang một điểm cân bằng khác. Hãy minh họa bằng biểu đồ.

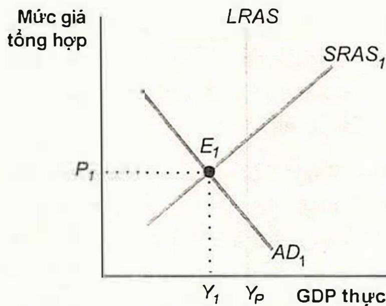
9. Conference Board công bố Chỉ số niềm tin tiêu dùng (Consumer Confidence Index) mỗi tháng dựa trên một cuộc khảo sát 5.000 hộ gia đình đại diện của Mỹ. Chỉ số này được sử dụng bởi nhiều nhà kinh tế học để theo dõi tình trạng của nền kinh tế. Hội đồng đã đưa ra một thông cáo báo chí vào ngày 28/06/2011 cho biết: "Chỉ số niềm tin tiêu dùng của Conference Board đã giảm trong tháng 5, tiếp tục giảm một lần nữa vào tháng 6. Chỉ số này hiện đang ở mức 58,5 (1985 = 100), giảm từ mức 61,7 trong tháng 5".
   a. Là một nhà kinh tế học, bạn thấy tin tức này có khích lệ tăng trưởng kinh tế không?
   b. Giải thích câu trả lời của bạn trong phần a với sự trợ giúp của mô hình *AD-AS*. Hãy vẽ một sơ đồ điển hình thể hiện hai điểm cân bằng (E_1) và (E_2), với trục tung là "Mức giá tổng hợp", trục hoành là "GDP thực". Giả sử rằng tất cả các yếu tố kinh tế vĩ mô khác không thay đổi.
   c. Chính phủ nên phản ứng như thế nào với tin tức này? Hãy nêu một số biện pháp chính sách có thể được sử dụng để giúp trung hòa tác động của niềm tin người tiêu dùng đang giảm sút?

10. Có hai cú sốc lớn đối với nền kinh tế Mỹ trong năm 2007, dẫn đến suy thoái nghiêm trọng trong giai đoạn 2007-2009. Một cú sốc liên quan đến giá dầu; một cú sốc khác là sự sụt giảm của thị trường nhà ở. Câu hỏi này phân tích ảnh hưởng của hai cú sốc này lên GDP bằng cách sử dụng mô hình *AD-AS*.
   a. Vẽ đường tổng cầu và đường tổng cung ngắn hạn điển hình. Trục hoành là "GDP thực" và trục tung là "Mức giá tổng hợp". Đánh dấu điểm cân bằng E_1, số lượng cân bằng Y_1 và giá cân bằng P_1.
   b. Dữ liệu từ Bộ Năng lượng cho thấy giá dầu thô trung bình trên thế giới đã tăng từ 54,63 USD/thùng vào ngày 5/1/2007 lên 92,93 USD/thùng vào ngày 28/12/2007. Liệu giá dầu tăng sẽ gây ra cú sốc nhu cầu hay cú sốc nguồn cung? Hãy vẽ lại sơ đồ từ phần a để minh họa tác động của cú sốc này bằng cách dịch chuyển đường đồ thị thích hợp.
   c. Chỉ số giá nhà ở (Housing Price Index), được công bố bởi Văn phòng giám sát nhà ở liên bang (Office of Federal Housing Enterprise Oversight), tính toán rằng giá nhà ở Mỹ đã giảm trung bình 3% trong 12 tháng, từ tháng 1/2007 đến tháng 1/2008. Giá nhà giảm sẽ gây ra cú sốc nguồn cung hay cú sốc nhu cầu? Hãy vẽ lại sơ đồ từ phần b để minh họa tác động của cú sốc này bằng cách dịch chuyển đường đồ thị thích hợp. Hãy đánh dấu điểm cân bằng cân bằng mới E_3, lượng cân bằng Y_3 và giá cân bằng P_3.
   d. So sánh các điểm cân bằng E_1 và E_3 trong sơ đồ của bạn cho phần c. Ảnh hưởng của hai cú sốc trên đối với GDP thực và mức giá tổng hợp (tăng, giảm, hoặc không xác định) là gì?

11. Sử dụng đường tổng cầu, đường tổng cung ngắn hạn, và đường tổng cung dài hạn, hãy giải thích quy trình mà mỗi sự kiện kinh tế sau đây sẽ dịch chuyển nền kinh tế từ một trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn này sang trạng thái cân bằng khác. Minh họa bằng sơ đồ. Trong mỗi trường hợp, tác động ngắn hạn và dài hạn lên mức giá tổng hợp và tổng sản lượng là gì?
   a. Tài sản của các hộ gia đình giảm do thị trường chứng khoản sụt giảm.
   b. Chính phủ giảm thuế, giúp các hộ gia đình có thu nhập khả dụng nhiều hơn, và không giảm tương ứng các khoản mua sắm của chính phủ.

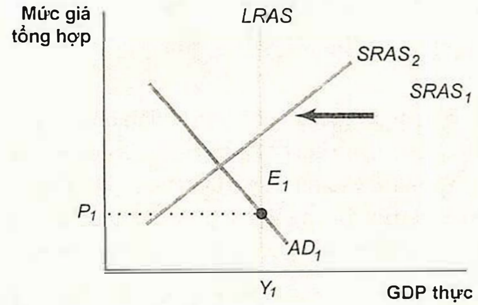
12. Sử dụng đường tổng cầu, đường tổng cung ngắn hạn và đường tổng cung dài hạn, hãy giải thích quá trình mà mỗi chính sách sau đây của chính phủ sẽ dịch chuyển nền kinh tế từ một trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn này sang một trạng thái cân bằng khác. Hãy minh họa bằng sơ đồ. Trong mỗi trường hợp, các hiệu ứng ngắn hạn và dài hạn đối với mức giá tổng hợp và tổng sản lượng là gì?
   a. Chính phủ tăng thuế đối với hộ gia đình.
   b. Lượng tiền gia tăng.
   c. Chi tiêu của chính phủ gia tăng.

13. Nền kinh tế đang ở trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn tại điểm E_1 trong biểu đồ sau đây. Dựa trên biểu đồ, hãy trả lời các câu hỏi sau.



a. Nền kinh tế đang đối mặt với mức chênh lệch gây lạm phát hay mức chênh lệch gây suy thoái?
b. Chính phủ có thể thực hiện những chính sách nào để đưa nền kinh tế trở lại trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn? Minh họa bằng sơ đồ.
c. Nếu chính phủ không can thiệp để thu hẹp khoảng cách này, liệu nền kinh tế có trở lại trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn hay không? Giải thích và minh họa bằng sơ đồ.
d. Những lợi thế và bất lợi của chính phủ trong việc thực hiện các chính sách để thu hẹp khoảng cách là gì?

14. Trong biểu đồ đi kèm, nền kinh tế đang ở trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn tại điểm E_1 khi một cú sốc dầu dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn sang $SRAS_2$. Dựa trên biểu đồ, hãy trả lời các câu hỏi sau.



a. Kết quả của cú sốc dầu là mức giá tổng hợp và tổng sản lượng thay đổi như thế nào trong ngắn hạn? Hiện tượng này được gọi là gì?
b. Chính phủ có thể sử dụng chính sách tài khóa hoặc chính sách tiền tệ nào để giải quyết các tác động của cú sốc nguồn cung? Hãy sử dụng biểu đồ thể hiện tác động của các chính sách được lựa chọn để ứng phó với sự thay đổi của GDP thực. Hãy sử dụng biểu đồ khác để thể hiện tác động của các chính sách được lựa chọn để giải quyết sự thay đổi của mức giá tổng hợp.
c. Tại sao cú sốc nguồn cung lại thể hiện một tình huống *tiến thoái lưỡng nan* đối với các nhà hoạch định chính sách?

15. Giai đoạn cuối thập niên 1990, Mỹ tăng trưởng kinh tế đáng kể và có mức lạm phát thấp; nghĩa là GDP thực tăng, trong khi mức giá tổng hợp tăng rất ít. Giải thích giai đoạn này bằng cách sử dụng các đường tổng cầu và tổng cung. Minh họa bằng sơ đồ.

BÀI TẬP

16. Trong mỗi trường hợp sau, trong ngắn hạn, hãy xác định liệu các sự kiện gây ra sự dịch chuyển của đường đồ thị, hay sự chuyển động dọc theo đường đồ thị. Hãy xác định đường đồ thị nào có liên quan và hướng thay đổi.
a. Kết quả của việc đồng USD tăng giá trị so với các loại tiền tệ khác là các nhà sản xuất Mỹ hiện phải chi trả ít hơn (tính theo USD) cho thép nhập khẩu từ nước ngoài. Thép là một thương phẩm chủ yếu được sử dụng trong sản xuất.
b. Cục Dự trữ Liên bang tăng cung tiền, làm gia tăng lượng tiền mà mọi người muốn cho vay, từ đó khiến lãi suất giảm.
c. Hoạt động công đoàn mạnh mẽ hơn, dẫn đến tiền lương danh nghĩa cao hơn.
d. Mức giá tổng hợp giảm làm tăng sức mua của các hộ gia đình và doanh nghiệp. Kết quả là họ đi vay ít hơn và cho vay nhiều hơn.

TÌNH HUỐNG KINH DOANH 

Boeing trở nên tốt hơn như thế nào?

Khi nghĩ đến sự đổi mới và tiến bộ công nghệ, chúng ta có xu hướng tập trung vào những thay đổi lớn và ấn tượng: xe hơi thay thế ngựa và xe kéo, bóng đèn điện thay thế đèn dầu, máy tính thay thế máy cộng và máy đánh chữ. Tuy nhiên, có rất nhiều tiến bộ đang gia tăng và gần như *vô hình* đối với hầu hết mọi người nhưng lại có tác động rất lớn theo thời gian. Ví dụ, hãy xem xét tiến trình phát triển của việc đi du lịch bằng máy bay, như được minh họa bởi lịch sử của hãng Boeing Corporation.

Ra mắt năm 1957, Boeing 707 là chiếc máy bay thương mại thành công đầu tiên và thực sự "thống trị bầu trời" trong một khoảng thời gian. Khi ban nhạc Beatles thực hiện chuyến lưu diễn nổi tiếng năm 1964 tại Mỹ, chính Boeing 707 đã mang họ đến đó. Vậy máy bay 707 trông như thế nào? Từ quan điểm hiện đại, điều nổi bật chính là nó có vẻ ... rất bình thường. Về cơ bản, nó trông giống như một chiếc máy bay phản lực. Nếu hôm nay bạn có dịp đi ngang qua một chiếc 707 và không ai nói với bạn rằng đó là đồ cổ thì hẳn là sẽ không nhận ra: các máy bay 50 năm tuổi có vẻ ngoài gần như không khác biệt so với các hậu duệ hiện đại của chúng.

Chris Edwards/Woodys Aero Images

Hơn nữa, hiệu suất của các máy bay hiện đại, như Boeing 777 hoặc thậm chí là chiếc 787 cao cấp hơn, cũng không tốt hơn nhiều so với 707 xưa cũ. Chúng chỉ bay nhanh hơn một chút; một khi bạn tính thêm thời gian đi qua an ninh và việc chậm trễ chuyến bay, thì việc du lịch từ London đến New York ngày nay có thể còn mất nhiều thời gian hơn năm 1964. Đúng là ngày nay đã rất tiện lợi đã có thêm một loạt chương trình giải trí (mặc dù có thể bạn không muốn xem chương trình nào trong số đó) và khách du lịch hạng thương gia ngày nay có giường nằm giúp họ ngủ dễ dàng hơn. Tuy vậy, những các tiện ích mới này thật ra chỉ mang lại những lợi ích nho nhỏ cho khách hàng.

Tuy nhiên, các máy bay hiện đại của Boeing (và của Airbus, đối thủ cạnh tranh chính của họ) hiệu quả hơn nhiều so với máy bay cách đây nửa thế kỷ - hiệu quả nhiều đến nỗi giá vé trung bình sau khi điều chỉnh lạm phát chỉ bằng khoảng một phần ba so với mức giá năm 1960. Điều gì đã thay đổi?

Câu trả lời là những thứ mà hành khách không thể nhìn thấy. Quan trọng nhất là đã có một sự cải tiến mạnh mẽ đối với hiệu suất sử dụng nhiên liệu, với các máy bay hiện đại chỉ sử dụng nhiên liệu cho mỗi dặm hành khách ít hơn một phần ba so với các máy bay ngày xưa. Đằng sau cải tiến này, lần lượt là những thay đổi cơ bản trong thiết kế động cơ (động cơ đưa phần lớn năng lượng sử dụng đi xung quanh buồng đốt thay vì đi qua nó), những cải tiến nhỏ nhưng quan trọng trong khí động lực học và việc sử dụng các vật liệu mới làm cho thân máy bay nhẹ hơn nhiều.

Tinh thần của câu chuyện là tiến bộ công nghệ thúc đẩy tăng trưởng đa dạng và mạnh mẽ hơn nhiều so với những gì ta nhìn thấy. Ngay cả khi mọi thứ nhìn vào tương đối gần giống nhau, thường thì đằng sau đó đã có sự thay đổi rất lớn.

CÂU HỎI SUY NGẪM

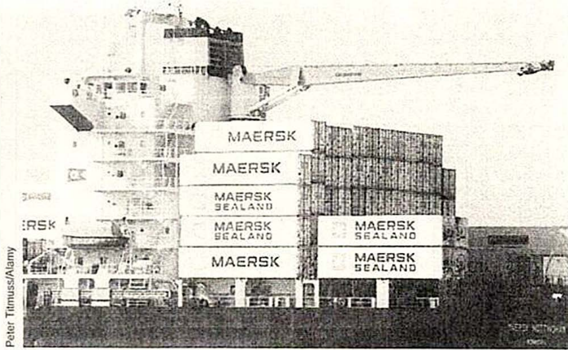
1. Một chiếc máy bay hiện đại thực hiện một việc khá tương tự như một chiếc máy bay từ thập niên 1960: vận chuyển hành khách trên không, trong cùng một khoảng thời gian. Vậy tiến bộ công nghệ nằm ở đâu?
2. Những tiến bộ khoa học đóng vai trò gì trong tiến trình mà chúng tôi vừa mô tả? Giải thích.
3. Một số du khách phàn nàn rằng trải nghiệm bay đã không còn tốt. Điều này có bác bỏ sự tiến bộ về công nghệ không?

TÌNH HUỐNG KINH DOANH



Di chuyển chậm chạp

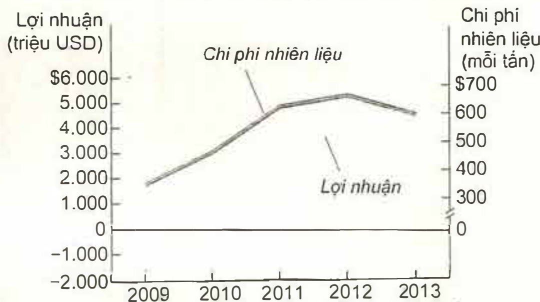
Đợt sụt giảm kinh tế toàn cầu năm 2008-2009 đã ảnh hưởng đến hầu hết mọi người. Tuy nhiên, đến năm 2011, cuộc khủng hoảng gay gắt này đã lùi dần về phía sau. Tỷ lệ thất nghiệp vẫn còn cao ở các nước giàu, nhưng nền kinh tế thế giới nói chung tăng trưởng khá nhanh, và lợi nhuận của doanh nghiệp cũng tăng.



Peter Titmuss/Alamy

Tuy nhiên, có một ngành vẫn không hoạt động tốt: ngành vận tải biển. Một báo cáo năm 2012 từ Boston Consulting Group tuyên bố rằng các nhà điều hành trong ngành vận tải đường biển container - vận chuyển các thùng hàng có kích thước tiêu chuẩn phổ biến giữa tàu và xe tải bằng các cần cẩu khổng lồ có thể nhìn thấy ở mọi cảng chính – "có thể muốn quên đi năm 2011". Doanh nghiệp vận tải lớn nhất thế giới, công ty Maersk của Đan Mạch, có lợi nhuận giảm hơn 30%, mặc dù thương mại thế giới đang tăng trưởng nhanh và công ty vận chuyển nhiều hàng hơn so với năm trước.

Cú sốc giá dầu trong ngành vận tải đường biển



Nguồn: Investor.maersk.com/financialHighlights.cfm; Boston Consulting Group, bcgperspectives.com, "Restoring Profitability to Container Shipping: Charting a New Course", 10/10/2012.

Tại sao năm 2011 lại là một năm tồi tệ của ngành vận tải đường biển? Câu trả lời là trong khi thương mại thế giới và tổng nhu cầu vận chuyển đường biển tăng, giá dầu cũng tăng đột biến. Đây là một tin xấu đối với các công ty vận tải, vì với họ chi phí nhiên liệu là một khoản chi phí chính. Như sơ đồ cho thấy, lợi nhuận tạm thời tăng ngay sau đợt Đại suy thoái khi chi phí nhiên liệu thấp. Nhưng điều đó đã thay đổi vào gần cuối năm 2010, khi giá nhiên liệu bắt đầu tăng lên. Và trong năm 2011, khi giá nhiên liệu tăng vọt lên gần 700 USD/tấn, lợi nhuận giảm hơn 1 tỷ USD.

Một hệ quả của cú sốc giá dầu là sự sụt giảm của thương mại thế giới: các công ty vận chuyển chuyển sang chế độ *chạy chậm (slow steaming)*, như vậy sẽ tiết kiệm được nhiên liệu cho tàu hơn một chút bằng cách đi chậm hơn, thường là 17 hải lý thay vì 20 hải lý thông thường. Một số công ty vận chuyển thậm chí còn chuyển sang *chế độ siêu chậm (super-slow)*, giảm tốc độ xuống còn 15 hải lý, mặc dù điều đó làm hỏng động cơ.

Maersk và các công ty vận chuyển khác đã làm tốt hơn trong năm 2012, khi giá dầu có phần giảm nhẹ. Nhưng những vấn đề của năm 2011 là một lời nhắc nhở rằng chúng ta có thể gặp khó khăn về kinh tế vì rất nhiều nguyên nhân.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Vấn đề của Maersk trong năm 2011 liên quan như thế nào đến phân tích của chúng ta về nguyên nhân của sự suy thoái?
2. Fed đã phải lựa chọn trong việc chiến đấu với hai khó khăn vào đầu năm 2008. Sự lựa chọn đó ảnh hưởng đến Maersk như thế nào so với một doanh nghiệp khác, ví dụ như một doanh nghiệp dịch vụ mà không cần nguyên liệu đầu vào đắt tiền, như ngành y tế?
3. Trong năm 2011, nền kinh tế thế giới đang duy trì khá tốt, nhưng châu Âu lại rơi vào suy thoái. Bạn nghĩ điều gì đang xảy ra đối với việc kinh doanh vận chuyển nội địa châu Âu (chủ yếu bằng xe tải, không phải tàu)? Tại sao?

CÁC CHÍNH SÁCH TÀI KHÓA

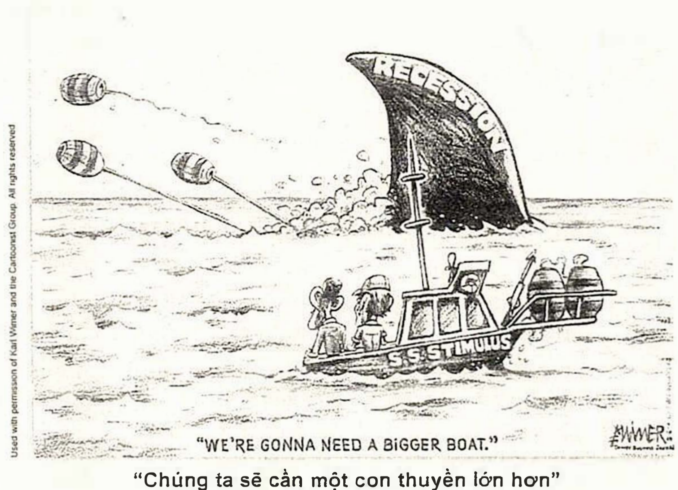
CHƯƠNG

17

Nội dung chính:

- Chính sách tài khóa là gì? Tại sao đây là một công cụ quan trọng trong việc quản lý các biến động kinh tế?
- Các chính sách nào cấu thành chính sách tài khóa mở rộng / chính sách tài khóa thắt chặt?
- Tại sao chính sách tài khóa lại có hiệu ứng số nhân? Hiệu ứng này bị ảnh hưởng như thế nào bởi các tác nhân bình ổn tự động?
- Tại sao chính phủ tính toán số dư ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ?
- Tại sao nợ công lớn có thể là nguyên nhân gây lo ngại?
- Tại sao các khoản nợ tiềm ẩn của chính phủ cũng là một nguyên nhân gây lo ngại?

LỚN ĐẾN ĐÂU THÌ ĐỦ?



"Chúng ta sẽ cần một con thuyền lớn hơn"

Vào ngày 27/02/2009, Tổng thống Obama đã ký Đạo luật Phục hồi và Tái đầu tư nước Mỹ (American Recovery and Reinvestment Act), một gói ngân sách 787 tỷ USD dùng để chi tiêu, viện trợ và cắt giảm thuế nhằm giúp nền kinh tế Mỹ đang gặp khó khăn có thể đảo ngược tình thế suy thoái nghiêm trọng từ tháng 12/2007. Một tuần trước đó, khi dự luật cuối cùng sắp được Quốc hội thông qua, Obama đã ca ngợi: "Biện pháp này có quy mô phù hợp và phạm vi phù hợp. Nói chung, nó dành sự ưu tiên đúng đắn để tạo ra việc làm, khởi động nền kinh tế của chúng ta và biến đổi nó cho thế kỉ 21".

Những người khác thì không đồng ý lắm. Một số người lập luận rằng chính phủ nên cắt giảm chứ không nên tăng chi tiêu, vào thời điểm mà các gia đình Mỹ phải chịu đựng. "Đây là lúc chính phủ phải thắt lưng buộc bụng và cho người dân Mỹ thấy rằng chúng ta *hiểu vấn đề*", John Boehner, lãnh đạo đảng Cộng hòa tại Hạ viện phát biểu. Một số nhà phân tích kinh tế cảnh báo rằng Đạo luật Kích thích, cái tên mà người ta dùng để gọi Đạo luật Phục hồi và Tái đầu tư nói trên, sẽ làm tăng lãi suất và tăng gánh nặng nợ quốc gia.

Những người khác thì có ý kiến trái ngược - rằng gói kích thích quá nhỏ so với những khó khăn của nền kinh tế. Ví dụ Joseph Stiglitz, người nhận giải Nobel kinh tế năm 2001, đã nói "Trước hết những gì tôi vừa nói là rất rõ ràng: gói kích thích này đang cố gắng bù đắp sự thiếu hụt trong tổng cầu và có quy mô quá nhỏ".

Những tranh cãi này sẽ cứ mãi tiếp diễn trong tương lai. Đúng là một số dự đoán đã được chứng minh là sai lầm. Một mặt, Obama hy vọng rằng dự luật sẽ "khởi động" lại một nền kinh tế đang suy giảm: mặc dù cuộc suy thoái chính thức kết thúc vào tháng 6/2009, tỷ lệ thất nghiệp vẫn cao trong suốt 2011-2012, vào lúc đó chương trình kích thích kinh tế đã thực hiện được một thời gian.

Mặt khác, việc những người chống đối gói kích thích dự đoán rằng lãi suất sẽ tăng đã không trở thành hiện thực, chi phí vay của Mỹ vẫn ở mức thấp so với các tiêu chuẩn trong lịch sử.

Nhưng hiệu ứng ròng của các gói kích thích kinh tế vẫn còn gây tranh cãi: những người phản đối cho rằng gói kích thích này đã thất bại trong việc nâng đỡ nền kinh tế, còn những người ủng hộ cho rằng mọi thứ sẽ tồi tệ hơn nhiều nếu không có gói kích thích này.

Cho dù nhận định như thế nào thì Đạo luật Phục hồi năm 2009 cũng là một ví dụ điển hình về chính sách tài khóa: việc sử dụng chi tiêu của chính phủ và thuế để điều chỉnh tổng cầu. Đây cũng là một trong những vấn đề mà các nhà kinh tế học và các nhà sử học có lẽ vẫn còn tranh cãi trong nhiều thập kỷ tới.

Trong chương này, chúng ta sẽ tìm hiểu chính sách tài khóa đóng vai trò như thế nào trong các mô hình biến động kinh tế đã được nghiên cứu trong Chương 16. Chúng ta cũng sẽ thấy tại sao thâm hụt ngân sách và nợ của chính phủ có thể là một vấn đề và các mối quan tâm trong ngắn hạn và dài hạn có thể đưa chính sách tài khóa theo các hướng khác nhau như thế nào.

Chính sách tài khóa: Các khái niệm cơ bản

Chúng ta hãy bắt đầu với điều hiển nhiên: các chính phủ hiện đại ở các nước kinh tế tiên tiến đều chi tiêu rất nhiều tiền và thu nhiều thuế. Hình 17-1 thể hiện chi tiêu của chính phủ và doanh thu thuế theo tỷ lệ phần trăm GDP đối với một số nước có thu nhập cao trong năm 2014. Như bạn có thể thấy, chi tiêu khu vực công của Pháp tương đối lớn, chiếm hơn một nửa nền kinh tế Pháp. Chính phủ Mỹ đóng vai trò nhỏ hơn trong nền kinh tế so với chính phủ Canada hoặc hầu hết các nước châu Âu. Nhưng vai trò đó vẫn còn khá lớn, khá quan trọng trong nền kinh tế Mỹ. Kết quả là những thay đổi trong ngân sách liên bang - trong chi tiêu của chính phủ hoặc thay đổi về thuế - có thể có ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế Mỹ.

Để phân tích những hiệu ứng này, chúng ta bắt đầu bằng cách tìm hiểu thuế và chi tiêu của chính phủ ảnh hưởng như thế nào đến dòng thu nhập của nền kinh tế. Khi đó, chúng ta có thể thấy những thay đổi trong chi tiêu và chính sách thuế ảnh hưởng như thế nào đến tổng cầu.

Các khoản thuế, mua hàng hóa và dịch vụ, chuyển giao của chính phủ và khoản vay

Người Mỹ phải trả những loại thuế nào, và số tiền đó đi đâu? Hình 17-2 thể hiện các thành phần của doanh thu thuế Mỹ trong năm 2015. Tất nhiên, thuế là các khoản thanh toán bắt buộc cho chính phủ. Ở Mỹ, chính phủ liên bang thu thuế trên phạm vi toàn quốc; mỗi chính quyền bang thu thuế của bang; và chính quyền cấp quận, thành phố và thị xã thu thuế ở địa phương.

Ở cấp liên bang, doanh thu thuế cao nhất là thuế thu nhập (đối với cả nhân và doanh nghiệp) cũng như thuế *bảo hiểm xã hội* mà chúng ta sẽ giải thích sau đây. Ở cấp tiểu bang và địa phương, bức tranh càng phức tạp hơn: chính phủ dựa vào sự kết hợp của thuế doanh thu, thuế tài sản, thuế thu nhập và nhiều loại phí khác.

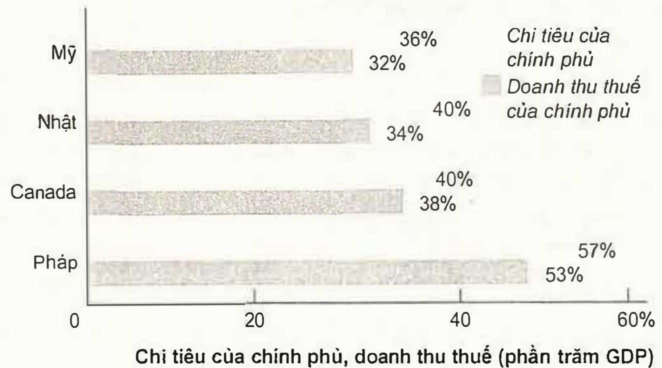
Nhìn chung, thuế thu nhập cá nhân và thuế thu nhập doanh nghiệp chiếm 58% tổng doanh thu của chính phủ trong năm 2015; thuế bảo hiểm xã hội chiếm 34%; và phần còn lại là bao gồm nhiều loại thuế khác, được thu chủ yếu ở cấp tiểu bang và địa phương.

Hình 17-3 thể hiện các thành phần của tổng chi tiêu của chính phủ Mỹ trong năm 2015, dưới hai hình thức lớn. Một hình thức là mua hàng hóa và dịch vụ. Chi tiêu này bao gồm tất cả mọi thứ: từ đạn dược cho quân đội đến tiền lương của giáo viên trường công lập (trong tài khoản quốc gia, giáo viên trường công lập được xem là người cung cấp dịch vụ giáo dục). Các hạng mục lớn ở đây là quốc phòng và giáo dục. Hạng mục "Hàng hóa và dịch vụ khác" chủ yếu bao gồm chi tiêu của tiểu bang và địa phương cho nhiều loại dịch vụ khác nhau, từ cảnh sát và nhân viên cứu hỏa đến xây dựng và bảo trì đường cao tốc.

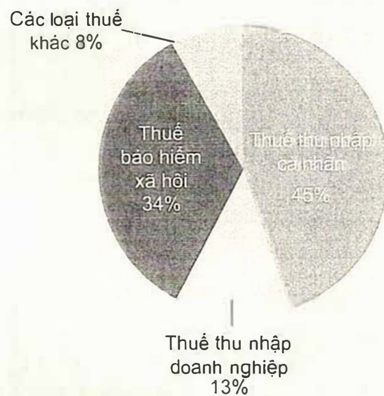
HÌNH 17-1 **Chi tiêu của chính phủ và doanh thu thuế đối với một số quốc gia có thu nhập cao trong năm 2014**

Chi tiêu của chính phủ và doanh thu thuế được thể hiện dưới dạng phần trăm GDP. Pháp có khu vực kinh tế công đặc biệt lớn, chiếm hơn một nửa GDP. Khu vực kinh tế công của Mỹ, mặc dù khá lớn, nhưng vẫn nhỏ hơn so với Canada và hầu hết các nước châu Âu.

Nguồn: OECD.



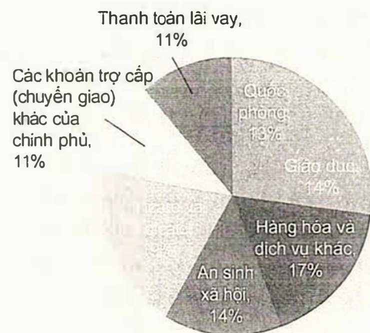
HÌNH 17-2 **Nguồn thu thuế tại Mỹ, năm 2015**



Thuế thu nhập cá nhân, thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế bảo hiểm xã hội chiếm phần lớn doanh thu thuế của chính phủ. Phần còn lại là sự kết hợp giữa thuế tài sản, thuế bán hàng và các nguồn thu khác.

Nguồn: Cục Phân tích Kinh tế

HÌNH 17-3 **Chi tiêu của Chính phủ tại Mỹ, năm 2015**



Có hai dạng chi tiêu của chính phủ: mua hàng hóa dịch vụ; và chuyển giao của chính phủ. Các hạng mục lớn trong mua sắm của chính phủ là quốc phòng và giáo dục. Các hạng mục lớn trong chuyển giao của chính phủ là An sinh Xã hội và các chương trình chăm sóc sức khỏe Medicare và Medicaid. (Tỷ lệ không đủ 100% do làm tròn).

Nguồn: Cục Phân tích Kinh tế

Một hình thức chi tiêu khác của chính phủ là các khoản chuyển giao (government transfer), là các khoản trợ cấp của chính phủ dành cho các hộ gia đình mà không có hàng hóa hay dịch vụ nào đổi lại. Trong xã hội Mỹ hiện đại, cũng như ở Canada và châu Âu, các khoản trợ cấp của chính phủ chiếm một tỷ lệ rất lớn trong ngân sách. Hầu hết các chi tiêu của chính phủ Mỹ về trợ cấp được tính theo ba chương trình lớn:

- An sinh Xã hội, cung cấp thu nhập đảm bảo cho người Mỹ lớn tuổi, người Mỹ khuyết tật, vợ/chồng còn sống và con cái phụ thuộc của người thụ hưởng đã qua đời hoặc đã nghỉ hưu
- Medicare chi trả phần lớn chi phí chăm sóc sức khỏe cho người Mỹ trên 65 tuổi
- Medicaid chi trả phần lớn chi phí chăm sóc sức khỏe cho người Mỹ có thu nhập thấp

Bảo hiểm xã hội là các chương trình của chính phủ nhằm bảo vệ các gia đình đối phó với tình trạng khó khăn về kinh tế.

Thuật ngữ **bảo hiểm xã hội (social insurance)** được sử dụng để mô tả các chương trình của chính phủ nhằm bảo vệ các gia đình đối phó với tình trạng khó khăn về kinh tế. Các chương trình này bao gồm An sinh Xã hội, Medicare và Medicaid, cũng như các chương trình nhỏ hơn như bảo hiểm thất nghiệp và tem phiếu thực phẩm. Năm 2014, Đạo luật Chăm sóc sức khỏe với giá phải chăng (ACA) đã được thực hiện. Chương trình này được tạo ra để đảm bảo rằng mọi người Mỹ đều được bảo hiểm y tế. ACA hoạt động thông qua một hệ thống thị trường bảo hiểm tư nhân, các khoản trợ cấp được kiểm soát và là sự mở rộng các đối tượng có đủ điều kiện tham gia Medicaid. Tại Mỹ, các chương trình bảo hiểm xã hội được chi trả phần lớn bằng các khoản thuế đặc biệt, chuyên dụng dựa trên tiền lương – là thuế bảo hiểm xã hội mà chúng ta đã đề cập trước đó. (Ngoại trừ ACA chủ yếu dựa vào việc mua bảo hiểm y tế tư nhân).

Nhưng chính sách thuế và chi tiêu của chính phủ ảnh hưởng như thế nào đến nền kinh tế? Câu trả lời là thuế và chi tiêu của chính phủ có ảnh hưởng mạnh mẽ lên tổng chi tiêu trong nền kinh tế.

Ngân sách và Tổng chi tiêu của Chính phủ

Chúng ta hãy nhớ lại phương trình cơ bản của kế toán thu nhập quốc gia:

(17-1) $GDP = C + I + G + X - IM$

Vế trái của phương trình này là GDP, giá trị của tất cả các hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nền kinh tế. Vế phải là tổng chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nền kinh tế. Đó là tổng chi tiêu của người tiêu dùng (C), chi tiêu đầu tư (I), mua hàng hóa và dịch vụ của chính phủ (G), và giá trị xuất khẩu (X) trừ đi giá trị nhập khẩu (IM). Nó bao gồm tất cả các nguồn của tổng cầu.

Chính phủ trực tiếp kiểm soát một trong các biến số ở vế phải của Phương trình 17-1: khoản mua hàng hóa và dịch vụ của chính phủ (G). Nhưng đó không phải là tác động duy nhất của chính sách tài khóa lên tổng chi tiêu trong nền kinh tế. Thông qua những thay đổi về thuế và các khoản chuyển giao, chính phủ cũng tác động đến chi tiêu của người tiêu dùng (C) và trong một số trường hợp là chi tiêu đầu tư (I).

Để tìm hiểu tại sao ngân sách tác động đến chi tiêu của người tiêu dùng, chúng ta hãy nhớ lại khái niệm *thu nhập khả dụng (disposable income)*, là tổng thu nhập mà các hộ gia đình có thể chi tiêu, bằng tổng thu nhập mà họ nhận được từ tiền lương, cổ tức, tiền lãi và tiền cho thuê nhà, *trừ* thuế, *cộng* với các khoản chuyển giao của chính phủ. Vì vậy, việc tăng thuế hoặc giảm chuyển giao của chính phủ sẽ làm *giảm* thu nhập khả dụng. Khi các yếu tố khác không thay đổi, thu nhập khả dụng giảm sẽ làm giảm chi tiêu của người tiêu dùng. Ngược lại, giảm thuế hoặc tăng chuyển giao của chính phủ sẽ làm tăng thu nhập khả dụng. Khi các yếu tố khác bằng nhau, thu nhập khả dụng tăng sẽ giúp gia tăng chi tiêu của người tiêu dùng.

Khả năng ảnh hưởng đến chi tiêu đầu tư của chính phủ là một câu chuyện phức tạp hơn, chúng ta sẽ không thảo luận chi tiết. Điểm quan trọng là chính phủ đánh thuế trên lợi nhuận, và những thay đổi về quy tắc xác định số tiền doanh nghiệp còn nợ có thể làm tăng hoặc giảm động lực chi tiêu cho các hàng hóa đầu tư.

Vì bản thân chính phủ là một nguồn chi tiêu trong nền kinh tế, và vì thuế và các khoản chuyển giao có thể ảnh hưởng đến chi tiêu của người tiêu dùng và doanh nghiệp, nên chính phủ có thể sử dụng các thay đổi về thuế hoặc chi tiêu của chính phủ để *làm dịch chuyển đường tổng cầu*. Và như chúng ta đã thấy trong Chương 16, đôi khi có những lý do tốt để dịch chuyển đường tổng cầu.

Đầu năm 2009, như câu chuyện mở đầu của chương này đã giải thích, chính quyền Obama tin rằng điều quan trọng là chính phủ Mỹ phải hành động giúp tăng tổng cầu - nghĩa là dịch chuyển đường tổng cầu sang phải. Gói kích cầu năm 2009 là một ví dụ điển hình của *chính sách tài khóa:* sử dụng thuế, chuyển giao của chính phủ, hoặc các khoản mua hàng hóa và dịch vụ của chính phủ để ổn định nền kinh tế bằng cách làm thay đổi đường tổng cầu.

Chính sách tài khóa mở rộng và chính sách tài khóa thắt chặt

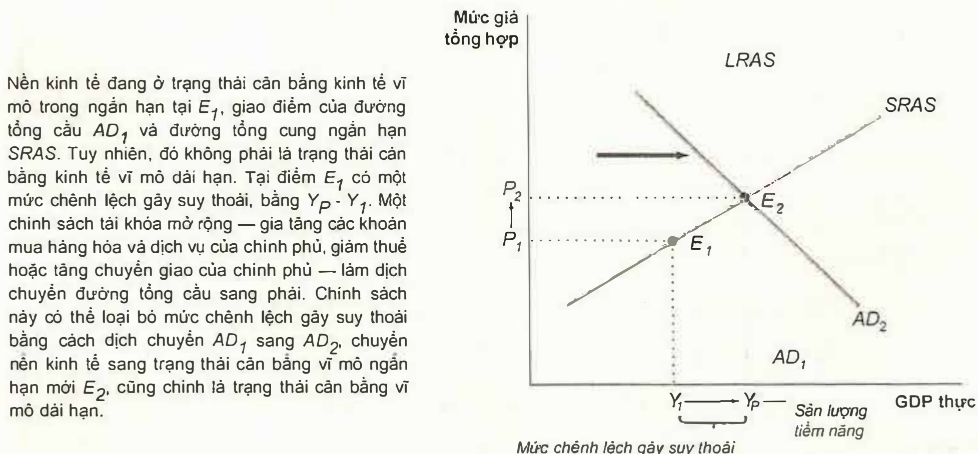
Tại sao chính phủ muốn dịch chuyển đường tổng cầu? Vì chính phủ muốn loại bỏ một mức chênh lệch gây suy thoái (khi tổng sản lượng giảm xuống dưới mức sản lượng tiềm năng) hay một mức chênh lệch gây lạm phát (khi tổng sản lượng vượt quá mức sản lượng tiềm năng).

Hình 17-4 thể hiện trường hợp một nền kinh tế đang đối mặt với một mức chênh lệch gây suy thoái. *SRAS* là đường tổng cung ngắn hạn, *LRAS* là đường tổng cung dài hạn, và AD_1 là đường tổng cầu ban đầu. Ở trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn ban đầu E_1, tổng sản lượng là Y_1, thấp hơn sản lượng tiềm năng Y_P. Những gì Chính phủ muốn làm là tăng tổng cầu, dịch chuyển đường tổng cầu sang AD_2. Điều này sẽ làm tăng tổng sản lượng lên tương đương với sản lượng tiềm năng. Chính sách tài khóa làm tăng tổng cầu được gọi là **chính sách tài khóa mở rộng (expansionary fiscal policy)**, thường có một trong ba hình thức:

- Gia tăng mua hàng hóa và dịch vụ của chính phủ
- Cắt giảm thuế
- Gia tăng các khoản chuyển giao của chính phủ

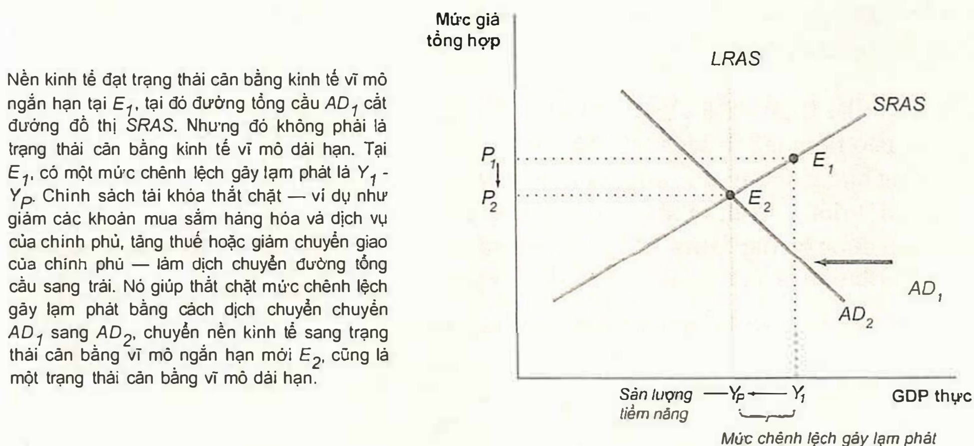
Đạo luật Phục hồi và Tái đầu tư nước Mỹ năm 2009, hay gọi đơn giản là Đạo luật Phục hồi, là một sự kết hợp của cả ba: tăng trực tiếp chi tiêu của liên bang và viện trợ cho chính quyền tiểu bang để giúp họ duy trì chi tiêu, cắt giảm thuế cho hầu hết các gia đình và tăng trợ cấp cho người thất nghiệp.

HÌNH 17-4 Chính sách tài khóa mở rộng có thể loại bỏ mức chênh lệch gây suy thoái



Nền kinh tế đang ở trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô trong ngắn hạn tại E_1, giao điểm của đường tổng cầu AD_1 và đường tổng cung ngắn hạn *SRAS*. Tuy nhiên, đó không phải là trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn. Tại điểm E_1 có một mức chênh lệch gây suy thoái, bằng $Y_P - Y_1$. Một chính sách tài khóa mở rộng — gia tăng các khoản mua hàng hóa và dịch vụ của chính phủ, giảm thuế hoặc tăng chuyển giao của chính phủ — làm dịch chuyển đường tổng cầu sang phải. Chính sách này có thể loại bỏ mức chênh lệch gây suy thoái bằng cách dịch chuyển AD_1 sang AD_2, chuyển nền kinh tế sang trạng thái cân bằng vĩ mô ngắn hạn mới E_2, cũng chính là trạng thái cân bằng vĩ mô dài hạn.

HÌNH 17-5 Chính sách tài khóa thắt chặt có thể loại bỏ mức chênh lệch gây lạm phát



Nền kinh tế đạt trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn tại E_1, tại đó đường tổng cầu AD_1 cắt đường đồ thị *SRAS*. Nhưng đó không phải là trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn. Tại E_1, có một mức chênh lệch gây lạm phát là $Y_1 - Y_P$. Chính sách tài khóa thắt chặt — ví dụ như giảm các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ, tăng thuế hoặc giảm chuyển giao của chính phủ — làm dịch chuyển đường tổng cầu sang trái. Nó giúp thắt chặt mức chênh lệch gây lạm phát bằng cách dịch chuyển chuyển AD_1 sang AD_2, chuyển nền kinh tế sang trạng thái cân bằng vĩ mô ngắn hạn mới E_2, cũng là một trạng thái cân bằng vĩ mô dài hạn.

Chính sách tài khóa mở rộng là chính sách tài khóa làm tăng tổng cầu.

Chính sách tài khóa thắt chặt là chính sách tài khóa làm giảm tổng cầu.

Hình 17-5 thể hiện một trường hợp trái ngược - một nền kinh tế phải đối mặt với mức chênh lệch gây lạm phát. Một lần nữa, *SRAS* là đường tổng cung ngắn hạn, *LRAS* là đường tổng cung dài hạn, và AD_1 là đường tổng cầu ban đầu. Tại trạng thái cân bằng ban đầu E_1, tổng sản lượng là Y_1, cao hơn sản lượng tiềm năng Y_P. Như chúng ta sẽ giải thích trong các chương sau, các nhà hoạch định chính sách thường cố gắng tránh lạm phát bằng cách loại bỏ những mức chênh lệch gây lạm phát. Để loại bỏ mức chênh lệch gây lạm phát thể hiện trong Hình 17-5, chính sách tài khóa phải giảm tổng cầu và dịch chuyển đường cầu sang trái về AD_2. Điều này làm giảm tổng sản lượng xuống tương đương với sản lượng tiềm năng. Chính sách tài khóa làm giảm tổng cầu, được gọi là **chính sách tài khóa thắt chặt (contractionary fiscal policy)**, trái ngược với chính sách tài khóa mở rộng. Chính sách này được thực hiện theo ba cách:

1. Giảm mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ
2. Tăng thuế
3. Giảm chuyển giao của chính phủ

Một ví dụ cổ điển về chính sách tài khóa thất chặt đã diễn ra vào năm 1968, khi các nhà hoạch định chính sách của Mỹ lo ngại về việc tăng lạm phát. Tổng thống Lyndon Johnson đã áp dụng khoản phụ phí tạm thời 10% trên thu nhập chịu thuế — nghĩa là thuế thu nhập của mọi người đã tăng 10%. Ông cũng thắt chặt các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ, vốn đã tăng đáng kể do chi phí của cuộc chiến tại Việt Nam.

Chính sách tài khóa mở rộng có thực sự hiệu quả không?

Trên thực tế, việc sử dụng chính sách tài khóa – cụ thể là sử dụng chính sách tài khóa mở rộng khi đối mặt với một mức chênh lệch gây suy thoái - thường gây ra tranh cãi. Chúng ta hãy tổng hợp nhanh các điểm chính của cuộc tranh luận về chính sách tài khóa mở rộng, để hiểu khi nào các phê bình là hợp lý và khi nào không hợp lý.

Nói chung, có ba lập luận chống lại việc sử dụng chính sách tài khóa mở rộng.

1. Chi tiêu của chính phủ luôn lấn át chi tiêu tư nhân
2. Các khoản vay mượn của chính phủ luôn lấn át chi tiêu đầu tư tư nhân
3. Thâm hụt ngân sách của chính phủ dẫn đến giảm chi tiêu tư nhân

Lập luận đầu tiên sai về nguyên tắc, nhưng dù sao nó vẫn đóng một vai trò nổi bật trong các cuộc tranh luận công khai. Lập luận thứ hai hợp lý trong một số trường hợp, nhưng không phải trong mọi trường hợp. Mặc dù lập luận thứ ba đặt ra một số vấn đề quan trọng, nhưng đó không phải là một lý do chính đáng để tin rằng chính sách tài khóa mở rộng là không hiệu quả.

Lập luận 1: "Chi tiêu của chính phủ luôn lấn át chi tiêu tư nhân".

Một số người cho rằng chính sách tài khóa mở rộng không bao giờ có thể giúp tăng tổng chi tiêu, và do đó không bao giờ làm tăng tổng thu nhập, với lý do đại loại như sau: "Mỗi đồng chi tiêu của chính phủ là một đồng lấy đi từ khu vực tư nhân. Vì vậy, một sự gia tăng bất kỳ trong chi tiêu của chính phủ phải được bù đắp bằng một sự giảm sút trong chi tiêu tư nhân". Nói cách khác, mỗi đồng chi tiêu bởi chính phủ sẽ lấn át, hoặc thay thế, một đồng chi tiêu tư nhân.

Quan điểm này có gì sai? Câu trả lời là: nó giả định rằng các nguồn lực trong nền kinh tế luôn được sử dụng đầy đủ và kết quả là tổng thu nhập có được trong nền kinh tế luôn là một khoản cố định, nhưng điều đó không đúng. Trong thực tế, chi tiêu của chính phủ có lấn át chi tiêu tư nhân hay không phụ thuộc vào trạng thái của nền kinh tế. Cụ thể là khi nền kinh tế đang trải qua một mức chênh lệch gây suy thoái, có những nguồn lực không được sử dụng trong nền kinh tế,

do đó sản lượng và thu nhập thấp hơn mức tiềm năng. Chính sách tài khóa mở rộng trong những giai đoạn này sử dụng các nguồn lực bị bỏ phí, tạo ra chi tiêu và thu nhập cao hơn. Chi tiêu của chính phủ chỉ lấn át chi tiêu tư nhân khi nền kinh tế hoạt động hết công suất. Vì vậy, lập luận rằng chính sách tài khóa mở rộng luôn lấn át chi tiêu tư nhân là sai về nguyên tắc.

Lập luận 2: "Khoản vay của chính phủ luôn lấn át chi tiêu đầu tư tư nhân". Lập luận rằng các khoản vay của chính phủ sử dụng các nguồn vốn có thể được sử dụng cho chi tiêu đầu tư tư nhân – nghĩa là nó lấn át chi tiêu đầu tư tư nhân – đúng đến đâu?

Câu trả lời là "tùy trường hợp", cụ thể là phụ thuộc vào việc nền kinh tế có bị khủng hoảng hay không. Nếu nền kinh tế không bị khủng hoảng, thì việc tăng các khoản vay của chính phủ, bằng cách tăng nhu cầu sử dụng các nguồn vốn có thể cho vay (loanable funds), có thể làm tăng lãi suất và lấn át chi tiêu đầu tư tư nhân. Tuy nhiên, nếu nền kinh tế bị khủng hoảng thì sao? Trong trường hợp đó, tình trạng lấn át ít xảy ra hơn. Khi nền kinh tế hoạt động thấp hơn nhiều so với năng suất, thì việc mở rộng tài khóa sẽ dẫn đến thu nhập cao hơn, và tiết kiệm tăng ở mọi mức lãi suất bất kỳ. Khoản tiết kiệm lớn hơn này cho phép chính phủ vay mà không làm lãi suất tăng. Đạo luật Phục hồi năm 2009 là một ví dụ điển hình: mặc dù mức độ vay nợ của chính phủ cao, nhưng lãi suất của Mỹ gần như ở mức thấp trong lịch sử.

Lập luận 3: "Thâm hụt ngân sách chính phủ dẫn đến giảm chi tiêu cá nhân". Khi các yếu tố khác như nhau, chính sách tài khóa mở rộng dẫn đến thâm hụt ngân sách lớn hơn, và nợ chính phủ lớn hơn. Chính khoản nợ cao hơn này cuối cùng sẽ đòi hỏi chính phủ tăng thuế để trả hết nợ. Vì vậy, theo lập luận thứ ba phản đối chính sách tài khóa mở rộng, người tiêu dùng với dự đoán rằng họ phải trả thuế cao hơn trong tương lai để trả nợ của chính phủ hôm nay, sẽ cắt giảm chi tiêu hôm nay để tiết kiệm tiền. Lập luận này lần đầu tiên được đưa ra bởi nhà kinh tế học thế kỷ 19 David Ricardo, được gọi là định lý cân bằng *Ricardo (Ricardian equivalence)*. Đó là một lập luận thường được đưa ra để ngụ ý rằng chính sách tài khóa mở rộng sẽ không tác động đến nền kinh tế, vì những người tiêu dùng có tầm nhìn xa sẽ làm thất bại mọi nỗ lực mở rộng của chính phủ. (Và cũng sẽ làm thất bại bất kỳ chính sách tài khóa thắt chặt nào, theo những lý do tương tự!).

Tuy nhiên, trên thực tế, người tiêu dùng không hẳn sẽ hành động với tầm nhìn xa về ngân sách như vậy. Hầu hết mọi người, khi có thêm tiền mặt (được tạo ra từ chính sách tài khóa mở rộng), sẽ chi tiêu ít nhất một phần số tiền. Vì vậy, ngay cả chính sách tài khóa dưới hình thức cắt giảm thuế tạm thời hoặc chuyển tiền mặt cho người tiêu dùng đều có thể tạo ra một hiệu ứng mở rộng.

Hơn nữa, ngay cả với định lý cân bằng Ricardo, một sự gia tăng tạm thời trong chi tiêu của chính phủ liên quan đến việc mua sắm hàng hóa và dịch vụ trực tiếp — chẳng hạn như một chương trình xây dựng đường giao thông - vẫn sẽ dẫn đến việc tăng tổng chi tiêu trong ngắn hạn. Đó là vì ngay cả khi người tiêu dùng cắt giảm chi tiêu hiện tại với dự đoán thuế sẽ cao hơn trong tương lai, mức chi tiêu bị cắt giảm của họ cũng sẽ diễn ra trong một thời gian dài: người tiêu dùng tiết kiệm trong một thời gian dài để trả thuế trong tương lai. Trong khi đó, chi tiêu bổ sung của chính phủ sẽ được tập trung trong tương lai gần, khi nền kinh tế cần đến.

Vì vậy, mặc dù hiệu ứng theo định lý cân bằng Ricardo có thể làm giảm tác động của việc mở rộng tài khóa, lập luận cho rằng mở rộng tài khóa hoàn toàn không hiệu quả không nhất quán với cách hành xử thực sự của người tiêu dùng, cũng như không phải là lý do để tin rằng sự gia tăng chi tiêu của chính phủ không có tác động. Vì vậy, cuối cùng, đó không phải là một lập luận hợp lý chống lại chính sách tài khóa mở rộng.

Vậy nói chung, mức độ kỳ vọng của chúng ta vào tác động của chính sách tài khóa mở rộng phụ thuộc vào từng trường hợp. Khi nền kinh tế có một mức chênh lệch gây suy thoái - như đã từng xảy ra khi Đạo luật Phục hồi năm 2009 được thông qua - kinh tế học cho chúng ta biết rằng đây chỉ là loại tình huống trong đó chính sách tài khóa mở rộng giúp đỡ cho nền kinh tế. Tuy nhiên, khi nền kinh tế đã ở trạng thái toàn dụng lao động, chính sách tài khóa mở rộng là một chính sách sai lầm và sẽ dẫn đến một nền kinh tế quá nóng, và lạm phát cao hơn.

Một cảnh báo đáng lưu ý: Độ trễ trong chính sách tài khóa

Xem lại Hình 17-4 và 17-5, có vẻ như rõ ràng là chính phủ nên chủ động sử dụng chính sách tài khóa - luôn áp dụng chính sách tài khóa mở rộng khi nền kinh tế đối mặt với mức chênh lệch gây suy thoái, và luôn áp dụng chính sách tài khóa thắt chặt khi nền kinh tế phải đối mặt với mức chênh lệch gây lạm phát. Nhưng nhiều nhà kinh tế học luôn tỏ ra thận trọng đối với một chính sách bình ổn quá tích cực: họ cho rằng một chính phủ cố gắng quá mức để ổn định nền kinh tế - thông qua chính sách tài khóa hoặc chính sách tiền tệ - có thể cuối cùng sẽ khiến nền kinh tế ... ít ổn định hơn.

Chúng ta sẽ dành cuộc thảo luận về những lời cảnh báo liên quan đến chính sách tiền tệ cho Chương 19. Trong trường hợp của chính sách tài khóa, một lý do chính khiến mọi người phải thận trọng là có những độ trễ về thời gian (time lags) quan trọng giữa thời điểm quyết định chính sách và thời điểm thực thi chính sách. Để hiểu bản chất của những độ trễ này, hãy nghĩ về những gì phải diễn ra trước khi chính phủ tăng chi tiêu để chống lại một mức chênh lệch gây suy thoái. Thứ nhất, chính phủ phải nhận ra rằng mức chênh lệch gây suy thoái đang tồn tại: chúng ta cần thời gian để thu thập và phân tích dữ liệu kinh tế, và người ta thường chỉ nhận ra các đợt suy thoái sau khi chúng bắt đầu được vài tháng. Thứ hai, chính phủ phải xây dựng một kế hoạch chi tiêu, việc này có thể mất nhiều tháng, đặc biệt nếu các chính trị gia mất thời gian tranh luận về cách thức chi tiêu và thông qua các quy định. Cuối cùng, việc tiêu tiền cũng mất thời gian. Ví dụ, một dự án xây dựng đường sá bắt đầu bằng các hoạt động như khảo sát, mà việc này lại không liên quan đến việc chi tiêu! Có thể sẽ mất một thời gian trước khi bắt đầu những khoản chi tiêu lớn.

Vì những sự chậm trễ này, một nỗ lực tăng chi tiêu để chống lại mức chênh lệch gây suy thoái có thể mất nhiều thời gian để tiến hành, và lúc đó bản thân nền kinh tế có thể đã tự phục hồi. Trong thực tế, mức chênh lệch gây suy thoái có thể đã trở thành một mức chênh lệch gây lạm phát vào thời điểm chính sách tài khóa có hiệu lực. Trong trường hợp đó, chính sách tài khóa sẽ làm cho mọi thứ tồi tệ hơn thay vì giúp chúng tốt hơn.

Điều này không có nghĩa là chính sách tài khóa không nên được sử dụng một cách tích cực. Đầu năm 2009, có lý do chính đáng để tin rằng nền kinh tế Mỹ đang đối mặt với một đợt sụt giảm sâu và kéo dài, và sự kích thích về tài khóa được thiết kế để bắt đầu áp dụng trong 1-2 năm tới chắc chắn sẽ thúc đẩy tổng cầu đi đúng hướng. Trên thực tế, gói kích thích năm 2009 được cho là kết thúc quá sớm, khiến nền kinh tế vẫn còn khủng hoảng sâu. Nhưng vấn đề về độ trễ làm cho việc sử dụng thực tế cả chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ khó hơn những gì người ta hình dung, từ một phân tích đơn giản như phân tích mà chúng tôi vừa đưa ra...

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



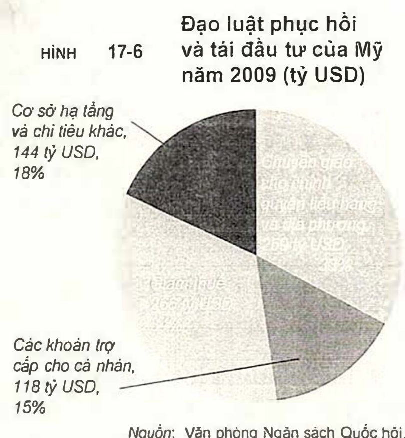
Đạo luật phục hồi nói về những vấn đề gì?

Như chúng ta đã biết, gói kích thích tài khóa (fiscal stimulus) có thể dưới ba hình thức: gia tăng mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ, gia tăng các khoản chuyển giao và cắt giảm thuế. Vậy Đạo luật Phục hồi đã chọn hình thức nào? Câu trả lời là khá phức tạp.

Hình 17-6 thể hiện cấu trúc ngân sách của Đạo luật Phục hồi, một giải pháp làm tăng quy mô của việc cắt giảm thuế, thanh toán chuyển giao và chi tiêu của chính phủ. Ở đây, các số liệu được chia thành 4 nhóm, không phải ba. "Cơ sở hạ tầng và chi tiêu khác" có nghĩa là chi tiêu xây dựng đường sá, cầu và trường học cũng như cơ sở hạ tầng "phi truyền thống" như nghiên cứu và phát triển, tất cả đều nằm dưới các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ. "Cắt giảm thuế" khá dễ hiểu. "Các khoản trợ cấp cho cá nhân" chủ yếu nằm dưới hình thức lợi ích mở rộng cho người thất nghiệp. Nhưng còn nhóm thứ tư, "chuyển giao cho chính quyền tiểu bang và địa phương", chiếm khoảng một phần ba quỹ. Tại sao lại có nhóm chi tiêu này?

Câu trả lời là vì nước Mỹ có nhiều cấp chính quyền. Ví dụ, các tác giả cuốn sách này sống tại đơn vị hành chính Princeton (Princeton township), có ngân sách riêng. Princeton là một phần của Quận Mercer (Mercer county), có ngân sách riêng. Mercer là một phần của tiểu bang New Jersey, cũng có ngân sách riêng, và tiểu bang này là một phần của nước Mỹ. Một tác động của suy thoái kinh tế là doanh thu sụt giảm mạnh ở cấp tiểu bang và địa phương, do đó buộc các cấp chính quyền thấp hơn này phải cắt giảm chi tiêu. Trợ cấp của liên bang – các khoản chuyển giao cho chính quyền tiểu bang và địa phương — là nhằm giảm thiểu các khoản cắt giảm chi tiêu này.

HÌNH 17-6 Đạo luật phục hồi và tái đầu tư của Mỹ năm 2009 (tỷ USD)



Nguồn: Văn phòng Ngân sách Quốc hội.

Có lẽ điều đáng ngạc nhiên nhất của Đạo luật Phục hồi là chi phí mua sắm hàng hóa và dịch vụ trực tiếp của liên bang là rất nhỏ. Phần lớn các dự án liên quan đến việc cấp tiền cho tổ chức khác, bằng cách này hay cách khác, với hy vọng rằng họ sẽ chi tiêu những khoản tiền đó.

Kiểm tra kiến thức 17-1

1. Trong mỗi trường hợp sau đây, hãy xác định xem đó là chính sách tài khóa mở rộng hay thắt chặt.

   a. Một số căn cứ quân sự trên cả nước đang tuyển dụng tổng cộng hàng chục ngàn người sẽ bị đóng cửa.

   b. Quy định về thời gian (số tuần) để một người thất nghiệp đủ điều kiện hưởng trợ cấp thất nghiệp tăng lên.

   c. Thuế liên bang đối với xăng tăng.

2. Hãy giải thích tại sao cứu trợ thiên tai liên bang, vốn được giải ngân nhanh chóng cho nạn nhân của thiên tai như bão, lũ lụt, và mùa màng thất bại quy mô lớn, sẽ ổn định nền kinh tế hiệu quả hơn sau một thảm họa, hơn là các khoản cứu trợ thông qua luật pháp.

3. Nhận định sau đây đúng hay sai? Giải thích. "Khi chính phủ mở rộng, khu vực tư nhân bị thắt chặt. Khi chính phủ thắt chặt, khu vực tư nhân mở rộng".

Đáp án ở cuối sách.

- Các kênh chính của chính sách tài khóa là thuế và chi tiêu của chính phủ. Chi tiêu của chính phủ nằm dưới hình thức mua sắm hàng hóa dịch vụ, cũng như các khoản chuyển giao.
- Tại Mỹ, hầu hết các khoản chuyển giao của chính phủ được tính cho các chương trình **bảo hiểm xã hội** được thiết kế để giảm bớt khó khăn về kinh tế — chủ yếu là An sinh Xã hội, Medicare và Medicaid.
- Chính phủ trực tiếp kiểm soát G; tác động đến C và I thông qua các loại thuế và chuyển giao.
- **Chính sách tài khóa mở rộng** được thực hiện bằng cách tăng chi tiêu của chính phủ, cắt giảm thuế hoặc tăng chuyển giao của chính phủ. **Chính sách tài khóa thắt chặt** được thực hiện bằng việc giảm chi tiêu của chính phủ, tăng thuế, hoặc giảm các khoản chuyển giao của chính phủ.
- Các lập luận chống lại tính hiệu quả của chính sách tài khóa mở rộng dựa trên sự lấn át khu vực tư nhân chỉ có ý nghĩa khi nền kinh tế đang ở trạng thái toàn dụng lao động. Lập luận rằng chính sách tài khóa mở rộng sẽ không hiệu quả vì định lý cân bằng Ricardo – theo đó người tiêu dùng sẽ cắt giảm chi tiêu hôm nay để bù đắp các khoản tăng thuế dự kiến trong tương lai - dường như là không đúng với thực tế. Tuy nhiên, có một sự thật rõ ràng là độ trễ của thời gian có thể làm giảm hiệu quả của chính sách tài khóa và có khả năng làm cho nó phản tác dụng.

Chính sách tài khóa và số nhân

Một chính sách tài khóa mở rộng, giống như gói kích thích năm 2009 của Mỹ, đẩy đường tổng cầu sang phải. Một chính sách tài khóa thắt chặt, như phụ phí thuế của Tổng thống Lyndon Johnson, đẩy đường tổng cầu sang trái. Tuy nhiên, đối với các nhà hoạch định chính sách, việc biết hướng dịch chuyển là không đủ: họ cần ước tính xem một chính sách cụ thể sẽ làm dịch chuyển đường tổng cầu **bao nhiêu**. Để có được những ước tính này, họ sử dụng khái niệm *số nhân*.

Hiệu ứng số nhân của một khoản gia tăng mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ

Giả định rằng chính phủ quyết định chi 50 tỷ USD xây dựng cầu và đường sá. Mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ sẽ trực tiếp làm tăng tổng chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ cuối cùng lên 50 tỷ USD. Nhưng còn có các tác động gián tiếp: các khoản mua sắm của chính phủ sẽ bắt đầu tạo nên phản ứng dây chuyền trong toàn bộ nền kinh tế.

Các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa và dịch vụ bán cho chính phủ nhận được doanh thu, chảy vào các hộ gia đình dưới dạng tiền lương, lợi nhuận, lãi suất và tiền thuê. Thu nhập khả dụng gia tăng làm tăng chi tiêu của người tiêu dùng. Đến lượt chi tiêu của người tiêu dùng gia tăng giúp các doanh nghiệp tăng sản lượng, dẫn đến tăng thêm thu nhập khả dụng, dẫn đến chi tiêu của người tiêu dùng tăng thêm một lần nữa v.v... Trong trường hợp này, *số nhân* là tỷ số của tổng thay đổi của GDP thực gây ra do sự thay đổi của các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ. Nói chung, GDP thực có thể thay đổi với mọi *sự thay đổi độc lập trong tổng chi tiêu*, không chỉ với sự thay đổi trong chi tiêu của người tiêu dùng. Một sự **thay đổi độc lập trong tổng chi tiêu (autonomous change in aggregate spending)** là mức tăng hoặc giảm ban đầu trong mức chi tiêu mong muốn của các doanh nghiệp, hộ gia đình, hoặc chính phủ ở một mức GDP nhất định. Theo định nghĩa chính thức thì **số nhân (multiplier)** là tỷ lệ của tổng thay đổi của GDP thực (được tạo ra bởi một sự thay đổi độc lập trong tổng chi tiêu) chia cho quy mô của sự thay đổi độc lập đó.

Nếu chúng ta tính tổng số hiệu ứng từ tất cả các lần tăng chi tiêu của người tiêu dùng, thì hiệu ứng tổng thể đối với tổng sản lượng là bao nhiêu? Để trả lời câu hỏi này, chúng ta cần giới thiệu khái niệm về **khuynh hướng tiêu dùng cận biên (marginal propensity to consume)**, hoặc **MPC**: là phần gia tăng trong chi tiêu của người tiêu dùng khi thu nhập khả dụng tăng lên 1 USD. Khi chi tiêu của người tiêu dùng thay đổi do thu nhập khả dụng tăng hoặc giảm, *MPC* bằng mức thay đổi trong chi tiêu của người tiêu dùng chia cho mức thay đổi của thu nhập khả dụng:

$$(17\text{-}2) \qquad MPC = \frac{\Delta \text{ Chi tiêu của người tiêu dùng}}{\Delta \text{ Thu nhập khả dụng}}$$

Một sự **thay đổi độc lập trong tổng chi tiêu** là mức thay đổi ban đầu trong mức chi tiêu mong muốn của các doanh nghiệp, hộ gia đình, hoặc chính phủ ở một mức GDP nhất định. **Số nhân** là tỷ lệ của tổng thay đổi của GDP thực (được tạo ra bởi một sự thay đổi độc lập trong tổng chi tiêu) chia cho quy mô của sự thay đổi độc lập đó.

Khuynh hướng tiêu dùng cận biên, hoặc ***MPC***: là phần gia tăng trong chi tiêu của người tiêu dùng khi thu nhập khả dụng tăng lên 1 USD.

trong đó biểu tượng Δ (delta) có nghĩa là "mức thay đổi". Ví dụ nếu chi tiêu của người tiêu dùng tăng 5 tỷ USD khi thu nhập khả dụng tăng 10 tỷ USD, thì *MPC* = 5 tỷ USD / 10 tỷ USD = 0,5.

Bây giờ, chúng ta hãy xem xét một trường hợp đơn giản, trong đó không có thuế hoặc thương mại quốc tế, nên mọi thay đổi bất kỳ của GDP đều tích lũy hoàn toàn cho các hộ gia đình. Chúng ta cũng giả định rằng mức giá tổng hợp được cố định, do đó mọi mức tăng bất kỳ của GDP danh nghĩa cũng là mức tăng GDP thực tế,

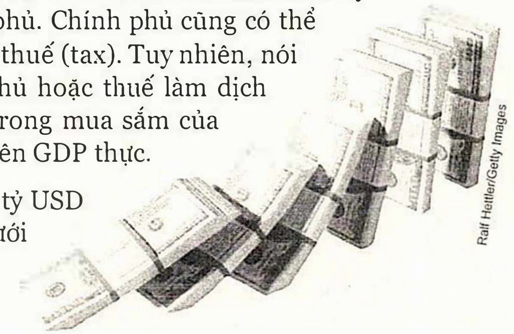
và giả định rằng lãi suất cố định. Trong trường hợp này, số nhân là 1 / (1 - *MPC*). Vì vậy, nếu khuynh hướng tiêu dùng cận biên là 0,5, thì số nhân là 1 / (1 – 0,5) = 1 / 0,5 = 2. Với số nhân là 2, số tiền mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ tăng 50 tỷ USD sẽ làm tăng GDP thực 100 tỷ USD. Trong số 100 tỷ USD đó, 50 tỷ USD là tác động ban đầu từ việc tăng chi tiêu của chính phủ (G); và 50 tỷ USD còn lại là tác động tiếp theo phát sinh từ việc tăng chi tiêu của người tiêu dùng.

Điều gì sẽ xảy ra nếu chính phủ mua sắm hàng hóa và dịch vụ giảm đi? Bài toán hoàn toàn giống như vậy, ngoại trừ việc có dấu trừ ở phía trước: nếu các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ giảm 50 tỷ USD và khuynh hướng tiêu dùng là 0,5, thì GDP thực tế giảm 100 tỷ USD.

Hiệu ứng số nhân của sự thay đổi các khoản chuyển giao của chính phủ và thuế

Chính sách tài khóa mở rộng hoặc thắt chặt không cần phải diễn ra dưới hình thức thay đổi các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ. Chính phủ cũng có thể thay đổi các khoản chuyển giao (transfer payment) hoặc thuế (tax). Tuy nhiên, nói chung, sự thay đổi các khoản chuyển giao của chính phủ hoặc thuế làm dịch chuyển đường tổng cầu ít hơn so với một sự thay đổi trong mua sắm của chính phủ có cùng quy mô, dẫn đến ảnh hưởng nhỏ hơn lên GDP thực.

Để hiểu lý do, chúng ta hãy tưởng tượng thay vì chi 50 tỷ USD cho xây dựng cầu, chính phủ chỉ cần chi ra 50 tỷ USD dưới hình thức chuyển giao của chính phủ. Trong trường hợp này, tổng cầu không bị ảnh hưởng trực tiếp như đã bị ảnh hưởng với các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ. GDP thực tăng lên chỉ vì các hộ gia đình chi tiêu một phần của 50 tỷ USD đó - và họ có thể sẽ không chi tiêu hết toàn bộ.



Chính sách tài khóa mở rộng / thắt chặt kích hoạt một phản ứng dây chuyền trong toàn bộ nền kinh tế.

Bảng 17-1 thể hiện một so sánh giả định về hai chính sách tài khóa mở rộng, với *MPC* bằng 0,5 và số nhân bằng 2: một trường hợp là chính phủ trực tiếp mua 50 tỷ USD hàng hóa và dịch vụ; và một trường hợp là chính phủ thực hiện chuyển giao, ký séc 50 tỷ USD cho người tiêu dùng. Trong mỗi trường hợp đều có tác động lần đầu (first-round effect) lên GDP thực, từ việc mua sắm của chính phủ hoặc từ việc mua sắm của những người tiêu dùng đã nhận được séc, theo sau là một loạt các lần tăng bổ sung khi GDP thực tăng làm tăng thu nhập khả dụng.

Tuy nhiên, hiệu ứng lần đầu của chương trình chuyển giao nhỏ hơn; vì chúng ta đã giả định rằng *MPC* là 0,5, nên người dân chỉ chi tiêu 25 tỷ USD trong số 50 tỷ USD, và tiết kiệm 25 tỷ USD còn lại. Và kết quả là tất cả các lần tăng tiếp theo càng nhỏ hơn. Cuối cùng, việc chuyển giao chỉ giúp tăng GDP thực thêm 50 tỷ USD. Để so sánh, các khoản mua sắm của chính phủ tăng 50 tỷ USD giúp tăng GDP thực thêm 100 tỷ USD.

Nhìn chung, khi chính sách tài khóa mở rộng có hình thức gia tăng các khoản chuyển giao, GDP thực có thể tăng lên nhiều hơn hoặc ít hơn số tiền ban đầu của chính phủ — nghĩa là số nhân có thể lớn hơn hoặc nhỏ hơn 1 tùy thuộc vào quy mô của *MPC*. Trong Bảng 17-1, với *MPC* bằng 0,5, số nhân chính xác là 1: các khoản chuyển giao tăng 50 tỷ USD làm tăng GDP thực thêm 50 tỷ USD. Nếu *MPC* nhỏ hơn 0,5, do đó người dân chi tiêu một phần nhỏ hơn của số tiền chuyển giao ban đầu, thì số nhân của khoản chuyển giao đó *nhỏ hơn* 1. Nếu người dân chi tiêu một phần lớn hơn của số tiền chuyển giao ban đầu, thì số nhân *lớn hơn* 1.

Việc cắt giảm thuế cũng có hiệu ứng tương tự như một khoản chuyển giao. Cắt giảm thuế làm tăng thu nhập khả dụng, dẫn đến một loạt các khoản tăng trong chi tiêu của người tiêu dùng. Nhưng hiệu ứng tổng thể nhỏ hơn so với mức tăng có quy mô tương ứng trong các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ: mức tăng độc lập trong tổng chi tiêu nhỏ hơn vì các hộ gia đình tiết kiệm một phần số tiền thuế được cắt giảm.

BẢNG 17-1 **Các hiệu ứng giả định của một chính sách tài khóa với số nhân là 2**

Tác động lên GDP thực	Các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ tăng 50 tỷ USD	Các khoản chuyển giao của chính phủ tăng 50 tỷ USD
Vòng thứ nhất	$50 tỷ USD	$25 tỷ USD
Vòng thứ hai	$25 tỷ USD	$12,5 tỷ USD
Vòng thứ ba	$12,5 tỷ USD	$6,25 tỷ USD
⋮	⋮	⋮
Tác động cuối cùng	$100 tỷ USD	$50 tỷ USD

Thuế khoán là các loại thuế không phụ thuộc vào thu nhập của người nộp thuế.

Chúng ta nên chú ý rằng thuế dẫn đến một vấn đề phức tạp hơn – thuế thường làm thay đổi độ lớn của số nhân. Đó là bởi vì trong thực tế, các chính phủ hiếm khi áp dụng **thuế khoán (lump-sum taxes)**, là số thuế mà một hộ gia đình phải trả không phụ thuộc vào thu nhập của hộ gia đình đó. Với thuế khoán, số nhân không có sự thay đổi. Thay vào đó, phần lớn doanh thu thuế không thu được từ các khoản thuế khoán, và do đó doanh thu thuế phụ thuộc vào mức GDP thực tế.

Trong thực tế, các nhà kinh tế học thường tranh luận rằng độ lớn của số nhân xác định *thành phần nào* trong dân số sẽ được cắt giảm thuế hoặc được nhận thêm các khoản chuyển giao của chính phủ. Ví dụ như so sánh tác động của việc tăng trợ cấp thất nghiệp với việc cắt giảm thuế đối với phần lợi nhuận được chia cho cổ đông dưới dạng cổ tức. Các khảo sát người tiêu dùng cho thấy rằng một người thất nghiệp thường chi tiêu phần thu nhập khả dụng tăng thêm nhiều hơn so với một người nhận thu nhập cổ tức thông thường. Nghĩa là những người thất nghiệp có xu hướng có *MPC* cao hơn những người sở hữu nhiều cổ phiếu; vì những người có cổ phiếu có xu hướng giàu có hơn và xu hướng đưa phần lớn các khoản thu nhập tăng thêm vào tài khoản tiết kiệm. Nếu đó là sự thật thì chi một đồng cho trợ cấp thất nghiệp sẽ làm tăng tổng cầu nhiều hơn cắt giảm thuế cổ tức một đồng.

Thuế tác động đến số nhân như thế nào

Doanh thu thuế của chính phủ tăng khi GDP thực tăng không phải là kết quả của một quyết định thận trọng hoặc hành động có chủ ý của chính phủ. Đó là kết quả của luật thuế, giúp hầu hết các nguồn thu của chính phủ *tự động* tăng lên khi GDP thực tăng. Ví dụ, doanh thu thuế thu nhập tăng khi GDP thực tăng vì số tiền thuế mà mỗi cá nhân phải trả phụ thuộc vào thu nhập của họ, và thu nhập chịu thuế của hộ gia đình tăng khi GDP thực tăng. Thuế bán hàng tăng khi GDP thực tăng vì mọi người có thêm tiền để chi tiêu mua hàng hóa và dịch vụ. Thuế lợi nhuận doanh nghiệp tăng khi GDP thực tăng vì lợi nhuận tăng khi nền kinh tế mở rộng.

Tác động của sự gia tăng tự động của doanh thu thuế này là giảm độ lớn của số nhân. Hãy nhớ rằng số nhân là kết quả của một phản ứng dây chuyền, trong đó GDP thực cao hơn dẫn đến thu nhập khả dụng cao hơn, dẫn đến chi tiêu tiêu dùng cao hơn, dẫn đến tăng thêm GDP thực. Thực tế là nếu chính phủ bằng cách nào đó lấy đi một phần trong mức tăng của GDP thực thì nghĩa là ở mỗi giai đoạn của quá trình này, mức gia tăng chi tiêu của người tiêu dùng sẽ nhỏ đi nếu không tính đến thuế. Kết quả là làm giảm số nhân.

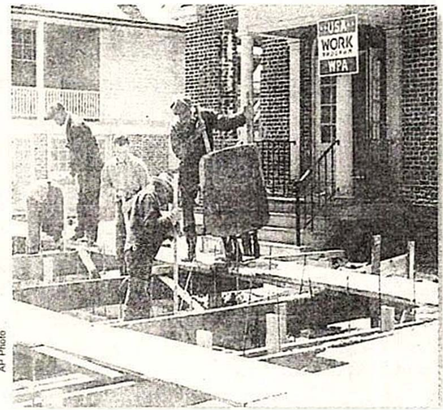
Các tác nhân bình ổn tự động là các quy tắc về chi tiêu và thuế của chính phủ khiến chính sách tài khóa tự động mở rộng khi nền kinh tế thắt chặt và tự động thắt chặt khi nền kinh tế mở rộng.

Chính sách tài khóa tùy nghi là kết quả trực tiếp của các hành động có chủ ý của các nhà hoạch định chính sách, thay vì điều chỉnh tự động.

Nhiều nhà kinh tế học vĩ mô tin rằng trong thực tế, thuế làm giảm số nhân là một điều tốt. Trong Chương 16, chúng ta đã lập luận rằng hầu hết các đợt suy thoái là kết quả của cú sốc nhu cầu tiêu cực, tuy không phải là tất cả. Cơ chế khiến doanh thu thuế tăng khi nền kinh tế mở rộng cũng

tương tự như cơ chế khiến thuế giảm khi nền kinh tế thất chặt. Vì doanh thu thuế giảm khi GDP thực giảm, ảnh hưởng của những cú sốc nhu cầu tiêu cực này nhỏ hơn so với khi không có thuế. Doanh thu thuế giảm làm giảm tác động bất lợi của sự sụt giảm tổng cầu ban đầu.

Việc doanh thu thuế của chính phủ tự động giảm đi khi GDP thực giảm – do số tiền thuế thu được từ các hộ gia đình giảm – đóng vai trò như một chính sách tài khóa mở rộng tự động kích hoạt khi có suy thoái. Tương tự, khi nền kinh tế mở rộng, chính phủ sẽ tự động theo đuổi chính sách tài khóa thắt chặt - thuế thu được tăng lên. Quy tắc về chi tiêu và thuế của chính phủ khiến chính sách tài khóa tự động mở rộng khi nền kinh tế thất chặt và tự động thắt chặt khi nền kinh tế mở rộng, mà không cần có bất kỳ hành động cố ý nào của các nhà hoạch định chính sách, được gọi là các tác nhân bình ổn tự động (automatic stabilizers).



Cơ quan quản lý tiến độ công trình (Works Progress Administration - WPA), một biện pháp cứu trợ được thiết lập trong cuộc Đại khủng hoảng, đã phân bổ hàng triệu người Mỹ thất nghiệp đi xây dựng cầu, đường, tòa nhà và công viên là một ví dụ về chính sách tài khóa tùy nghi.

Các quy định về việc thu thuế không phải là các tác nhân bình ổn tự động duy nhất, mặc dù chúng là những tác nhân quan trọng nhất. Một số loại chuyển giao của chính phủ cũng đóng vai trò bình ổn. Ví dụ, nhiều người nhận được bảo hiểm thất nghiệp khi nền kinh tế bị khủng hoảng hơn là khi nền kinh tế bùng nổ. Điều này cũng đúng với Medicaid và tem phiếu thực phẩm. Vì vậy, các khoản chuyển giao có xu hướng tăng lên khi nền kinh tế thất chặt và giảm khi nền kinh tế mở rộng. Giống như sự thay đổi của doanh thu thuế, những sự thay đổi tự động của các khoản chuyển giao này cũng có xu hướng làm giảm độ lớn của số nhân, vì tổng thay đổi của thu nhập khả dụng (do GDP thực tăng hoặc giảm) nhỏ hơn.

Như trong trường hợp doanh thu thuế của chính phủ, nhiều nhà kinh tế học vĩ mô tin rằng các khoản chuyển giao của chính phủ làm giảm số nhân là một điều tốt. Các chính sách tài khóa mở rộng và thắt chặt là kết quả của các tác nhân bình ổn tự động được xem là hữu ích cho việc ổn định kinh tế vĩ mô, vì chúng đã làm giảm sự khắc nghiệt của chu kỳ kinh doanh.

Nhưng còn những chính sách tài khóa không phải là kết quả của các tác nhân bình ổn tự động thì sao? **Chính sách tài khóa tùy nghi (discretionary fiscal policy)** là kết quả trực tiếp của các hành động có chủ ý của các nhà hoạch định chính sách, thay vì điều chỉnh tự động. Ví dụ trong một cuộc suy thoái, chính phủ có thể thông qua các điều luật cắt giảm thuế và tăng chi tiêu của chính phủ để kích thích nền kinh tế. Nói chung, các nhà kinh tế học có xu hướng ủng hộ việc sử dụng chính sách tài khóa tùy nghi chỉ trong những trường hợp đặc biệt, chẳng hạn như một cuộc suy thoái đặc biệt nghiêm trọng.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



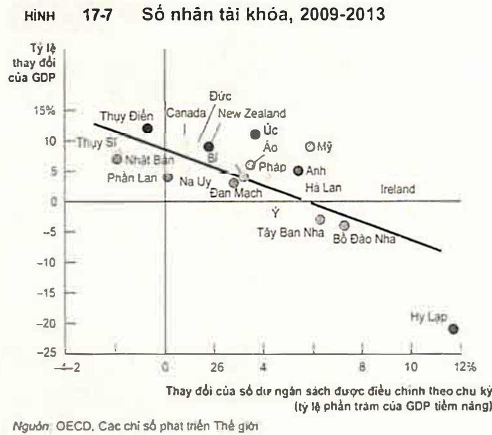
Thắt lưng buộc bụng và số nhân

húng ta vừa giải thích lý luận về số nhân tài chính (fiscal multiplier), nhưng các nhà kinh tế học có được những bằng chứng thực nghiệm gì về hiệu ứng của số nhân trong thực tế? Cho đến vài năm trước đây, câu trả lời vẫn là: không có nhiều bằng chứng như kỳ vọng.

Vấn đề là những thay đổi lớn trong chính sách tài khóa khá hiếm hoi, và thường xảy ra cùng lúc với những sự kiện khác, khiến cho việc tách biệt các tác động của chi tiêu và thuế khỏi những yếu tố khác là việc rất khó khăn. Ví dụ Mỹ đã tăng chi tiêu rất đáng kể trong Thế chiến II — nhưng cũng đã thiết lập việc hạn chế nhiều mặt hàng tiêu dùng, ít nhiều cấm xây dựng nhà ở mới v.v.... Vì vậy, rất khó phân biệt những tác động của việc tăng chi tiêu trong giai đoạn chuyển từ nền kinh tế thời bình sang thời chiến.

Tuy nhiên, các sự kiện gần đây đã đưa ra bằng chứng mới đáng lưu ý. Sau năm 2009, một vài quốc gia châu Âu đã phải đối mặt với khủng hoảng nợ và buộc phải cầu cứu sự hỗ trợ từ các nước châu Âu còn lại. Một điều kiện để được nhận viện trợ này là *thắt lưng buộc bụng (austerity)* - cắt giảm mạnh trong chi tiêu và tăng thuế. Bằng cách so sánh hiệu suất kinh tế của những quốc gia buộc phải thắt lưng buộc bụng với những quốc gia không cần làm như vậy, chúng ta sẽ có một cái nhìn tương đối rõ về tác động của những thay đổi của chi tiêu và thuế.

HÌNH 17-7 Số nhân tài khóa, 2009-2013



Nguồn: OECD, Các chỉ số phát triển Thế giới

Hình 17-7 so sánh mức "thắt lưng buộc bụng" ở một số quốc gia trong giai đoạn 2009-2013 với mức tăng trưởng GDP của họ, trong cùng kỳ. Mức thắt lưng buộc bụng được tính bởi sự thay đổi của số dư ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ, chúng ta sẽ định nghĩa vấn đề này trong phần sau của chương. Nổi bật nhất là Hy Lạp – họ bị buộc phải cắt giảm nghiêm trọng, dẫn đến sản lượng sụt giảm lớn - nhưng ngay cả khi không có Hy Lạp thì chúng ta vẫn thấy rõ một mối quan hệ trái chiều. Đường nối các điểm phân tán có độ dốc là –1,6. Nghĩa là số liệu thể hiện rằng việc cắt giảm chi tiêu và tăng thuế (ở đây chúng ta không thể phân biệt được hai tác động này) có một số nhân trung bình là 1,6.

Như bạn có thể kỳ vọng, các nhà kinh tế học khá dè dặt và nghi ngờ với kết quả này, xuất phát từ thực tế rằng đây không thực sự là một thử nghiệm được kiểm soát. Tuy nhiên, nhìn chung, thực tế gần đây dường như hỗ trợ quan niệm rằng chính sách tài khóa thực sự giúp GDP thay đổi theo hướng dự đoán, với số nhân lớn hơn 1.

- **Số nhân** là tỷ lệ của tổng mức thay đổi của GDP thực được gây ra bởi một **sự thay đổi độc lập trong tổng chi tiêu** với quy mô của sự thay đổi độc lập đó. Số nhân được quyết định bởi **khuynh hướng tiêu dùng cận biên**.
- Những thay đổi về thuế và các khoản chuyển giao của chính phủ cũng làm thay đổi GDP thực, nhưng với hiệu quả thấp hơn các khoản mua sắm của chính phủ có cùng quy mô.
- Thuế làm giảm độ lớn của số nhân, trừ khi đó là **thuế khoán**.
- Thuế và các khoản chuyển giao của chính phủ đóng vai trò như các **tác nhân bình ổn tự động**; vì doanh thu thuế phản ứng tích cực đối với những thay đổi của GDP thực và một số khoản chuyển giao của chính phủ phản ứng tiêu cực đối với những thay đổi của GDP thực. Nhiều nhà kinh tế học tin rằng việc giảm độ lớn của số nhân là một điều tốt. Ngược lại, việc sử dụng **chính sách tài khóa tùy nghi** gây nhiều tranh cãi.

Kiểm tra kiến thức 17-2

1. Giải thích lý do tại sao các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ tăng 500 triệu USD sẽ khiến GDP thực tăng nhiều hơn, so với mức tăng 500 triệu USD từ các khoản chuyển giao của chính phủ.
2. Giải thích lý do tại sao các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ giảm 500 triệu USD sẽ khiến GDP thực giảm nhiều hơn so với mức giảm 500 triệu USD từ các khoản chuyển giao của chính phủ.
3. Boldovia không có trợ cấp bảo hiểm thất nghiệp và một hệ thống thuế chỉ sử dụng thuế khoán. Nước láng giềng của họ, Moldovia, có trợ cấp thất nghiệp hào phóng và người dân đóng thuế theo tỷ lệ thu nhập. Nước nào sẽ có GDP thực biến đổi nhiều hơn khi đối mặt với các cú sốc nhu cầu, cả tích cực và tiêu cực? Hãy giải thích.

Đáp án ở cuối sách.

Số dư ngân sách

Nhiều chủ đề về ngân sách của chính phủ có xu hướng chỉ tập trung vào một điểm: liệu chính phủ đang có thặng dư hay thâm hụt và trong cả hai trường hợp, là số dư lớn đến đâu. Mọi người thường nghĩ thặng dư là tốt: khi chính phủ liên bang có thặng dư kỷ lục vào năm 2000, nhiều người xem đó là một lý do để ăn mừng. Ngược lại, thâm hụt bị xem là xấu: khi chính quyền liên bang Mỹ chịu thâm hụt kỷ lục trong năm 2009 và 2010, nhiều người cho đó là một điều đáng quan ngại.

Thặng dư và thâm hụt đóng vai trò gì trong phân tích chính sách tài khóa? Có trường hợp nào thì thâm hụt là một điều tốt và thặng dư là một điều tồi tệ không? Để trả lời những câu hỏi đó, chúng ta hãy xem nguyên nhân và kết quả của thặng dư và thâm hụt.

Số dư ngân sách làm thước đo của chính sách tài khóa

Khi nói đến thặng dư và thâm hụt thì chúng ta muốn nói đến điều gì? Số dư ngân sách (budget balance) là sự khác biệt giữa doanh thu của chính phủ (dưới dạng doanh thu thuế) và chi tiêu của chính phủ cho hàng hóa và dịch vụ và các khoản chuyển giao của chính phủ, trong một năm bất kỳ. Số dư ngân sách là phần tiết kiệm của chính phủ, được định nghĩa bởi Công thức 17-3:

(17-3) $S_{CP} = T - G - TR$

Trong đó T là giá trị của doanh thu thuế, G là các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ và TR là giá trị các khoản chuyển giao của chính phủ. Thặng dư ngân sách là số dư ngân sách dương và thâm hụt ngân sách là số dư ngân sách âm.

Khi những yếu tố khác không đổi, các chính sách tài khóa mở rộng — tăng chi tiêu mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ, tăng các khoản chuyển giao của chính phủ hoặc giảm thuế — sẽ làm giảm số dư ngân sách của năm đó. Nghĩa là chính sách tài khóa mở rộng khiến thặng dư ngân sách nhỏ lại hoặc thâm hụt ngân sách lớn lên. Ngược lại, chính sách tài khóa thắt chặt - giảm các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ, giảm chuyển giao của chính phủ hoặc tăng thuế - giúp tăng số dư ngân sách cho năm đó, giúp thặng dư ngân sách lớn hơn hoặc thâm hụt ngân sách nhỏ hơn.

Có thể bạn nghĩ rằng những thay đổi của số dư ngân sách có thể được sử dụng để đo lường chính sách tài khóa. Trên thực tế, các nhà kinh tế học thường làm điều đó: họ sử dụng những thay đổi của số dư ngân sách như là một cách "nhanh và chất lượng thấp" để đánh giá liệu chính sách tài khóa hiện tại là mở rộng hay thắt chặt. Nhưng họ luôn ghi nhớ hai lý do vì sao cách tiếp cận nhanh và chất lượng thấp này đôi khi gây hiểu nhầm:

1. Hai sự thay đổi khác nhau trong chính sách tài khóa có tác động giống nhau đối với số dư ngân sách lại có thể có tác động rất khác nhau đối với nền kinh tế. Như chúng ta đã thấy, những thay đổi trong các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ ảnh hưởng đến GDP thực lớn hơn so với những thay đổi về thuế và các khoản chuyển giao của chính phủ có độ lớn tương tự.
2. Thông thường, những thay đổi của số dư ngân sách chính là kết quả, chứ không phải nguyên nhân của biến động trong nền kinh tế.

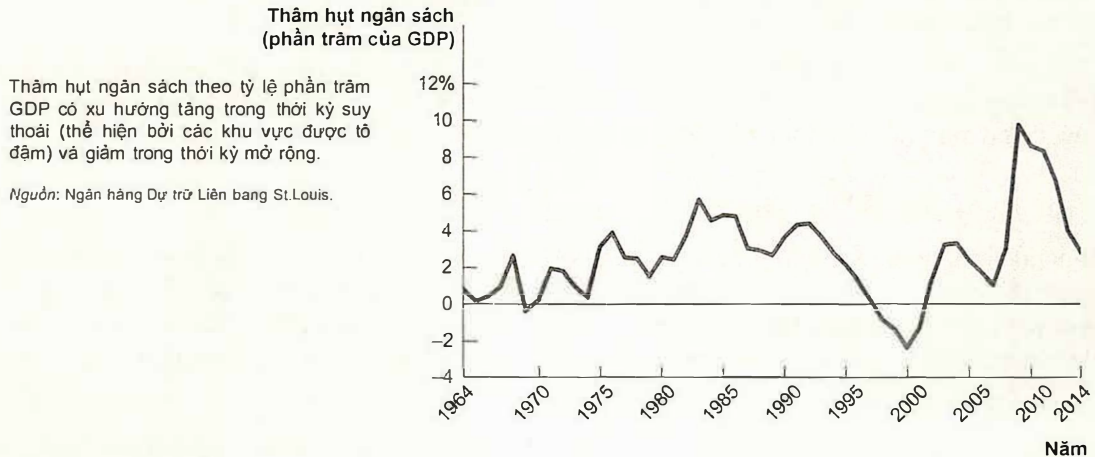
Để hiểu được luận điểm thứ hai, chúng ta cần xem các tác động của chu kỳ kinh doanh đối với ngân sách.

Chu kỳ kinh doanh và số dư ngân sách điều chỉnh theo chu kỳ

Theo số liệu quá khứ, đã có mối quan hệ mạnh mẽ giữa số dư ngân sách của chính phủ liên bang và chu kỳ kinh doanh. Ngân sách có xu hướng chuyển sang thâm hụt khi nền kinh tế suy thoái, nhưng thâm hụt có xu hướng nhỏ lại hoặc thậm chí biến thành thặng dư khi nền kinh tế mở rộng. Hình 17-8 thể hiện thâm hụt ngân sách liên bang theo tỷ lệ phần trăm GDP từ năm 1964 đến năm 2014. Các khu vực được tô đậm thể hiện giai đoạn suy thoái; các khu vực không được tô đậm thể

hiện giai đoạn mở rộng. Như bạn có thể thấy, thâm hụt ngân sách liên bang tăng lên vào thời kỳ suy thoái và thường giảm trong thời kỳ mở rộng. Trên thực tế, trong giai đoạn cuối của giai đoạn mở rộng 1991-2000, thâm hụt ngân sách đã là một con số âm, tức là chuyển thành thặng dư ngân sách.

HÌNH 17-8 **Thâm hụt ngân sách liên bang Mỹ và chu kỳ kinh doanh, 1964–2014**

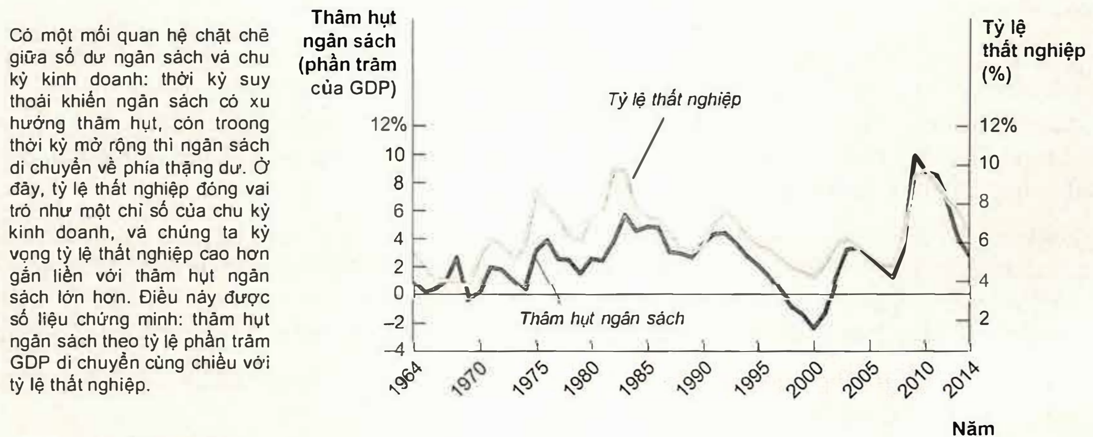


Thâm hụt ngân sách theo tỷ lệ phần trăm GDP có xu hướng tăng trong thời kỳ suy thoái (thể hiện bởi các khu vực được tô đậm) và giảm trong thời kỳ mở rộng.

Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St.Louis.

Mối quan hệ giữa chu kỳ kinh doanh và số dư ngân sách thậm chí còn rõ ràng hơn nếu chúng ta so sánh thâm hụt ngân sách dưới dạng tỷ lệ phần trăm GDP với tỷ lệ thất nghiệp, như Hình 17-9. Thâm hụt ngân sách hầu như luôn tăng khi tỷ lệ thất nghiệp tăng và giảm khi tỷ lệ thất nghiệp giảm.

HÌNH 17-9 **Thâm hụt ngân sách liên bang của Mỹ và tỷ lệ thất nghiệp, 1964-2014**



Có một mối quan hệ chặt chẽ giữa số dư ngân sách và chu kỳ kinh doanh: thời kỳ suy thoái khiến ngân sách có xu hướng thâm hụt, còn troong thời kỳ mở rộng thì ngân sách di chuyển về phía thặng dư. Ở đây, tỷ lệ thất nghiệp đóng vai trò như một chỉ số của chu kỳ kinh doanh, và chúng ta kỳ vọng tỷ lệ thất nghiệp cao hơn gắn liền với thâm hụt ngân sách lớn hơn. Điều này được số liệu chứng minh: thâm hụt ngân sách theo tỷ lệ phần trăm GDP di chuyển cùng chiều với tỷ lệ thất nghiệp.

Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis.

Có phải mối quan hệ này giữa chu kỳ kinh doanh và số dư ngân sách là bằng chứng thể hiện rằng các nhà hoạch định chính sách nên sử dụng chính sách tài khóa tùy nghi, tức là sử dụng chính sách tài khóa mở rộng trong thời kỳ suy thoái và chính sách tài khóa thắt chặt trong thời kỳ mở rộng hay không? Không nhất thiết như vậy. Ở mức độ rộng hơn, mối quan hệ trong Hình 17-9 phản ánh sự hoạt động của các tác nhân bình ổn tự động. Như chúng ta đã thấy trước đó trong cuộc thảo luận về các tác nhân bình ổn tự động, doanh thu thuế của chính phủ có xu hướng tăng và một số các khoản chuyển giao của chính phủ như trợ cấp thất nghiệp, có xu hướng giảm khi nền kinh tế mở rộng.

Ngược lại, doanh thu thuế của chính phủ có xu hướng giảm và một số khoản chuyển giao của chính phủ có xu hướng tăng lên khi nền kinh tế thắt chặt. Vì vậy, ngân sách có xu hướng thặng dư trong thời kỳ mở rộng và thâm hụt trong suốt thời kỳ suy thoái ngay cả khi không có bất kỳ hành động có chủ ý nào từ phía các nhà hoạch định chính sách.

Số dư ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ là số dư ngân sách ước tính nếu GDP thực tế chính xác bằng sản lượng tiềm năng.

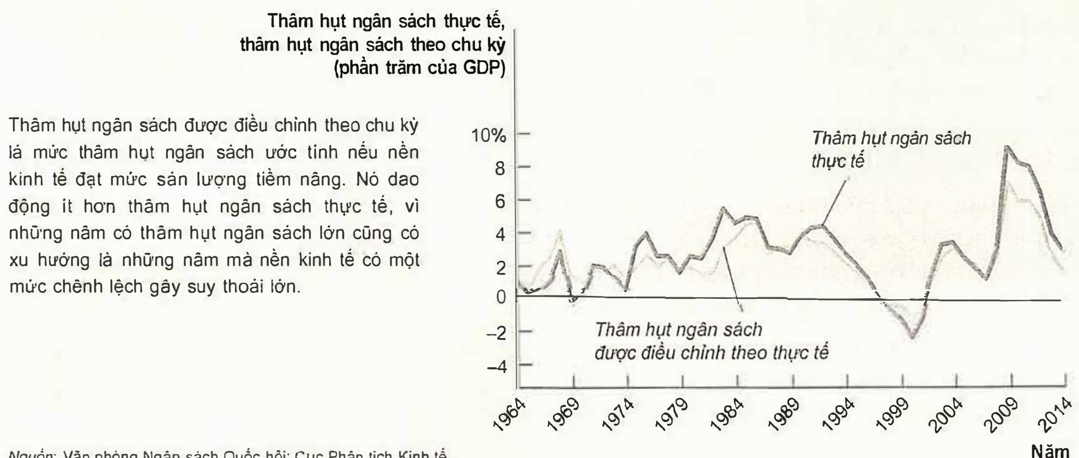
Khi đánh giá các chính sách về ngân sách, quan trọng là phải tách biệt sự thay đổi của số dư ngân sách do chu kỳ kinh doanh và sự thay đổi do những thay đổi chính sách tài khóa tùy nghi. Những sự thay đổi số dư ngân sách do chu kỳ kinh doanh bị ảnh hưởng bởi các tác nhân bình ổn tự động, còn những thay đổi do thay đổi chính sách tài khóa tùy nghi là những thay đổi có chủ ý trong các khoản mua sắm, các khoản chuyển giao của chính phủ hoặc thuế. Điều quan trọng là phải nhận ra rằng hiệu ứng của chu kỳ kinh doanh đối với số dư ngân sách mang tính tạm thời: cả mức chênh lệch gây suy thoái (trong đó GDP thực thấp hơn sản lượng tiềm năng) và mức chênh lệch gây lạm phát (trong đó GDP thực cao hơn sản lượng tiềm năng) đều có xu hướng bị loại bỏ trong dài hạn. Việc loại bỏ tác động của chúng lên cán cân ngân sách làm sáng tỏ liệu chính sách thuế và chi tiêu của chính phủ có bền vững trong dài hạn hay không.

Nói cách khác, liệu chính sách thuế của chính phủ có tạo đủ doanh thu để tài trợ cho chi tiêu trong dài hạn không? Như chúng ta sẽ tìm hiểu, đây là một câu hỏi quan trọng hơn so với câu hỏi liệu chính phủ thặng dư hay thâm hụt ngân sách trong năm hiện tại.

Để tách biệt tác động của chu kỳ kinh doanh và tác động của các yếu tố khác, nhiều chính phủ đưa ra ước tính về số dư ngân sách nếu không có mức chênh lệch gây suy thoái hay mức chênh lệch gây lạm phát. **Số dư ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ (cyclically adjusted budget balance)** là số dư ngân sách ước tính nếu GDP thực tế chính xác bằng sản lượng tiềm năng. Cách tính này bao gồm doanh thu thuế bổ sung mà chính phủ sẽ thu và các khoản chuyển giao sẽ tiết kiệm được nếu mức chênh lệch gây suy thoái bị loại bỏ - hoặc doanh thu mà chính phủ sẽ mất và các khoản chuyển giao tăng thêm nếu mức chênh lệch gây lạm phát bị loại bỏ.

Hình 17-10 thể hiện thâm hụt ngân sách thực tế và ước tính của Văn phòng Ngân sách Quốc hội về thâm hụt ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ, theo tỷ lệ phần trăm của GDP, từ 1964 đến 2014. Như bạn có thể thấy, thâm hụt ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ không dao động nhiều như thâm hụt ngân sách thực tế. Cụ thể là thâm hụt thực tế lớn, chẳng hạn như vào những năm 1975, 1983, và 2009, một phần là do nền kinh tế đình trệ.

HÌNH 17-10 Thâm hụt ngân sách thực tế và thâm hụt ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ



Nguồn: Văn phòng Ngân sách Quốc hội; Cục Phân tích Kinh tế.

Ngân sách nên được giữ cân bằng?

Như chúng ta sẽ thấy trong phần tiếp theo, thâm hụt ngân sách dai dẳng có thể gây ra nhiều vấn đề cho cả chính phủ lẫn nền kinh tế. Tuy nhiên, các chính trị gia luôn bị cám dỗ để chấp nhận ngân sách bị thâm hụt, vì điều này cho phép họ làm vui lòng cử tri bằng cách cắt giảm thuế mà không cần cắt giảm chi tiêu hoặc bằng cách tăng chi tiêu mà không tăng thuế. Kết quả là đôi khi các nhà hoạch định chính sách cố gắng thiết lập kỷ luật tài khóa bằng cách đưa ra các đạo luật – thậm chí là sửa đổi hiến pháp — ngăn cấm chính phủ làm cho ngân sách bị thâm hụt. Thường có quy định rằng ngân sách phải được "cân bằng" – nghĩa là doanh thu ít nhất phải bằng chi tiêu trong mỗi năm tài khóa. Liệu việc yêu cầu ngân sách cân bằng hàng năm có phải là một ý tưởng tốt?

Hầu hết các nhà kinh tế học không nghĩ như vậy. Họ tin rằng chính phủ chỉ nên cân đối ngân sách một cách trung bình, tức là ngân sách nên được phép thâm hụt trong những năm xấu, và bù đắp bởi thặng dư trong những năm tốt. Họ không tin rằng chính phủ cần điều hành một ngân sách cân bằng *mỗi năm,* vì điều này sẽ làm suy yếu vai trò là các tác nhân bình ổn tự động của thuế và các khoản chuyển giao.

Như chúng ta đã biết trước đây, xu hướng doanh thu thuế giảm và các khoản chuyển giao tăng khi nền kinh tế thắt chặt giúp hạn chế quy mô của đợt suy thoái. Nhưng việc doanh thu thuế giảm và các khoản chuyển giao tăng lên được tạo ra bởi sự suy thoái trong nền kinh tế lại thúc đẩy ngân sách thâm hụt. Nếu bị ràng buộc bởi quy tắc ngân sách cân bằng, chính phủ sẽ phải đối phó với thâm hụt này bằng các chính sách tài khóa thắt chặt, sẽ có xu hướng làm suy thoái sâu hơn.

Tuy nhiên, với các nhà hoạch định chính sách lo ngại về thâm hụt quá mức, đôi khi họ cảm thấy cần thiết đặt ra những quy định ngăn cấm thâm hụt, hay ít nhất là đặt ra một giới hạn tối đa. Như trong phần *Kinh tế học trong đời sống* sau đây sẽ giải thích, châu Âu đã gặp rất nhiều khó khăn trong việc chọn các quy tắc để vừa đảm bảo trách nhiệm tài khóa, vừa đáp ứng những thách thức của chính sách tài khóa ngắn hạn.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống 

Cuộc tìm kiếm một quy định về tài khóa của châu Âu

rong năm 1999, một nhóm các quốc gia châu Âu đã có một bước tiến quan trọng khi áp dụng một đồng tiền chung - đồng euro - để thay thế các loại tiền tệ quốc gia khác nhau như franc Pháp, mark Đức, lira Ý.... Cùng với sự ra đời của đồng euro đã xuất hiện Ngân hàng Trung ương châu Âu (ECB), cơ quan quy định chính sách tiền tệ cho toàn khu vực.

Khi thỏa thuận tạo ra đồng tiền mới, chính phủ các nước thành viên đã ký kết một "hiệp ước ổn định" châu Âu. Hiệp ước này yêu cầu mỗi chính phủ phải giữ thâm hụt ngân sách – là thâm hụt thực tế, chứ không phải là số liệu điều chỉnh theo chu kỳ - thấp hơn 3% GDP của quốc gia đó, hoặc phải chịu phạt. Hiệp ước này được dự định ngăn chặn việc chi tiêu thâm hụt vô trách nhiệm phát sinh từ áp lực chính trị, cái cuối cùng có thể làm suy yếu đồng tiền mới.

Tuy nhiên, hiệp ước ổn định này đã có nhược điểm rất nghiêm trọng: về nguyên tắc, nó buộc các quốc gia phải cắt giảm chi tiêu và/hoặc tăng thuế mỗi khi kinh tế bị trì trệ để giữ cho thâm hụt ngân sách không vượt quá mức quy định. Điều này biến các chính sách tài khóa thành một công cụ làm suy thoái trầm trọng hơn, thay vì đẩy lùi suy thoái.

Hơn nữa, hiệp ước ổn định cho thấy nó rất khó được thực thi: các quốc gia châu Âu, bao gồm cả Pháp và thậm chí Đức, chấp nhận hy sinh danh tiếng của mình về kỷ luật tài chính, đã phớt lờ quy định này trong thời kỳ suy thoái năm 2001 và những năm sau đó.

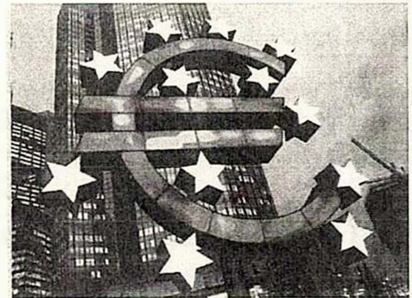
Năm 2011, châu Âu cố gắng lặp lại kỷ luật ngân sách một lần nữa, lần này là trong bối cảnh khủng hoảng nợ nghiêm trọng. Trong khủng hoảng tài chính 2008, Hy Lạp, Ireland, Bồ Đào Nha,

Tây Ban Nha và Ý đã đánh mất niềm tin của các nhà đầu tư, những người lo lắng về khả năng và/ hoặc mức độ sẵn lòng trả hết nợ của những quốc gia này. Nỗ lực giảm thâm hụt của các quốc gia nói trên dường như có thể đẩy châu Âu trở lại thời kỳ suy thoái. Tuy nhiên, việc quay lại hiệp ước ổn định cũ dường như không hợp lý. Bên cạnh những yếu tố khác, rõ ràng rằng quy tắc của hiệp ước ổn định về quy mô thâm hụt ngân sách không đóng vai trò gì lớn trong việc ngăn chặn khủng hoảng - trong năm 2007, tất cả các quốc gia có nợ ngoại trừ Hy Lạp đều có thâm hụt dưới 3% GDP (thậm chí Ireland và Tây Ban Nha còn có thặng dư ngân sách!).

Vì vậy, thỏa thuận đạt được trong tháng 12 năm 2011 đã có thêm thuật ngữ số dư ngân sách "cấu trúc" (structural budget balance), ít nhiều tương tự với số dư ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ mà chúng ta đã định nghĩa. Theo quy định mới, số dư ngân sách cấu trúc của mỗi quốc gia nên gần bằng không, với thâm hụt không vượt quá 0,5% GDP. Có vẻ như đây là một quy định tốt hơn nhiều so với hiệp ước ổn định cũ.

Tuy nhiên, những vấn đề lớn vẫn còn đó. Thứ nhất là vấn đề về mức độ tin cậy của các ước tính về số dư ngân sách cấu trúc. Ngoài ra, quy tắc mới dường như cấm sử dụng bất kỳ chính sách tài khóa tùy nghi nào, trong mọi trường hợp. Đến đầu năm 2015, rõ ràng là "chiếc áo tài khóa" chỉ có một kiểu này là một vấn đề: một nền kinh tế châu Âu suy yếu rõ ràng cần được kích thích, nhưng quy tắc về tài khóa đã ngăn cấm điều đó.

Trước khi tự tán thưởng về sự vượt trội của các quy tắc tài khóa của riêng mình, người Mỹ nên lưu ý rằng nước Mỹ cũng có một *phiên bản* riêng, giống hiệp ước ổn định còn thiếu sót ban đầu của châu Âu. Ngân sách của chính phủ liên bang đóng vai trò như một tác nhân bình ổn tự động, nhưng 49 trong số 50 tiểu bang bị hiến pháp của tiểu bang yêu cầu phải cân bằng ngân sách mỗi năm. Khi suy thoái kinh tế xảy ra vào năm 2008, bạn thử đoán xem điều gì đã xảy ra – hầu hết các bang đều bị buộc phải cắt giảm chi tiêu và tăng thuế trong bối cảnh suy thoái, và đó chính là điều sai lầm, nhìn từ quan điểm kinh tế vĩ mô.


Miles Ertman/Getty Images

Mặc dù nhiều quốc gia châu Âu đã sử dụng một đồng tiền chung là đồng euro, nhưng họ vẫn gặp khó khăn trong việc thiết lập một chính sách tài khóa hiệu quả

Kiểm tra kiến thức 17-3

1. Tại sao số dư ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ là một thước đo tốt hơn so với số dư ngân sách thực tế, về việc liệu các chính sách của chính phủ có bền vững trong dài hạn không?

2. Giải thích lý do tại sao các quốc gia được hiến pháp yêu cầu cân bằng ngân sách lại có nhiều khả năng phải trải qua những biến động kinh tế nghiêm trọng hơn so với các quốc gia không có những quy định như vậy.

Đáp án ở cuối sách.

- Thâm hụt ngân sách có xu hướng tăng trong thời kỳ suy thoái và giảm trong thời kỳ mở rộng. Điều này phản ánh tác động của chu kỳ kinh doanh đối với số dư ngân sách.
- **Số dư ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ** là số dư ngân sách ước tính, nếu nền kinh tế nằm ở điểm sản lượng tiềm năng. Thâm hụt này biến động ít hơn thâm hụt ngân sách thực tế.
- Hầu hết các nhà kinh tế học tin rằng chính phủ nên có thâm hụt ngân sách trong những năm xấu và thặng dư ngân sách trong những năm tốt. Quy định yêu cầu ngân sách cân bằng sẽ làm suy yếu vai trò của các tác nhân bình ổn tự động.

Các tác động trong dài hạn của chính sách tài khóa

Năm 2009, chính phủ Hy Lạp gặp bế tắc về tài chính. Giống như hầu hết các chính phủ khác ở châu Âu (và cả chính phủ Mỹ!), Hy Lạp có thâm hụt ngân sách lớn, nghĩa họ là cần tiếp tục vay thêm tiền, vừa để chi trả các khoản chi phí và để trả hết các khoản vay đến hạn. Nhưng các chính phủ, cũng như các doanh nghiệp hoặc cá nhân, chỉ có thể vay nếu người cho vay tin rằng người vay sẵn lòng hoặc có thể trả được nợ. Vào năm 2009, hầu hết các nhà đầu tư đã mất niềm tin vào tương lai tài chính của Hy Lạp, nên không ai sẵn lòng cho chính phủ Hy Lạp vay. Những ai sẵn sàng cho vay thì đòi hỏi lãi suất rất cao để bù đắp rủi ro mất vốn.

Hình 17-11 so sánh lãi suất trái phiếu kỳ hạn 10 năm do các chính phủ Hy Lạp và Đức phát hành. Vào đầu năm 2007, Hy Lạp có thể đi vay với lãi suất gần bằng lãi suất của Đức, quốc gia được xem là một người vay rất an toàn. Tuy nhiên, vào cuối năm 2011, Hy Lạp đã phải trả lãi suất cao hơn khoảng 10 lần so với lãi suất của Đức.

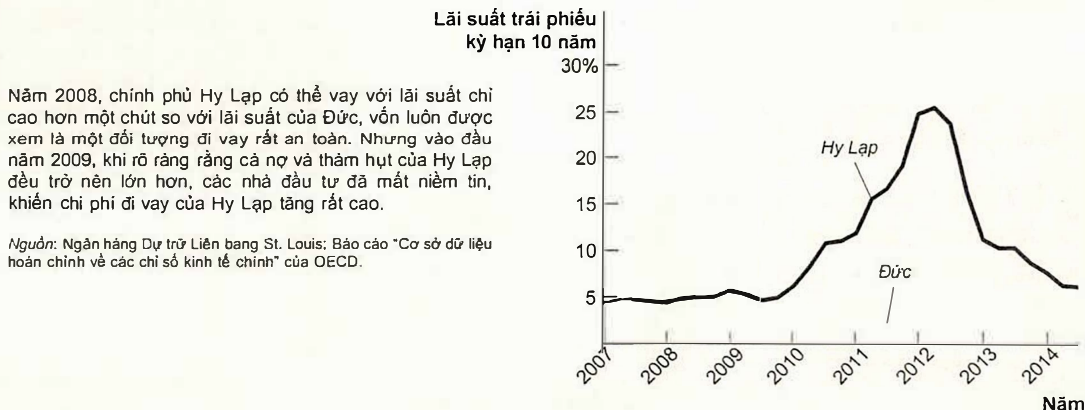
Tại sao Hy Lạp lại gặp những vấn đề này? Phần lớn là vì các nhà đầu tư đã trở nên lo lắng về mức độ nợ của nước này (một phần rõ ràng là vì chính phủ Hy Lạp đã sử dụng "kế toán sáng tạo" để che giấu số nợ đang có). Trên hết, nợ của chính phủ là một lời hứa thực hiện thanh toán trong tương lai cho người cho vay. Đến năm 2009 dường như chính phủ Hy Lạp đã hứa hẹn nhiều hơn khả năng có thể thực hiện.

Kết quả là Hy Lạp không thể vay nhiều hơn từ những tổ chức cho vay tư nhân; nước này đành nhận khoản vay khẩn cấp từ các quốc gia châu Âu khác và Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF), nhưng khoản vay này đi kèm với yêu cầu chính phủ Hy Lạp phải cắt giảm chi tiêu nghiêm trọng, dẫn đến tàn phá kinh tế, gây ra những khó khăn kinh tế, làm dấy lên tình trạng bất ổn nghiêm trọng trong xã hội.

Tin tốt là vào giữa năm 2014, chi phí vay của Hy Lạp đã giảm mạnh. Điều này một phần phản ánh niềm tin ngày càng mạnh mẽ rằng Hy Lạp sẽ chi tiêu đúng hướng bất chấp những khó khăn mà họ phải gánh chịu. Tuy nhiên, nó cũng phản ánh sự can thiệp của Ngân hàng Trung ương châu Âu, đảm bảo với các nhà đầu tư rằng tổ chức này sẽ làm "bất cứ điều gì cần thiết" để duy trì đồng euro; động thái này được hiểu rộng rãi là một sự đảm báo rằng nếu cần thiết, tổ chức này sẽ mua trái phiếu của Hy Lạp và những quốc gia đi vay đang gặp khó khăn.

Tuy nhiên, mặc dù có tin tốt này, cuộc khủng hoảng ở Hy Lạp và các nơi khác đã chỉ rõ rằng thảo luận về chính sách tài khóa sẽ không hoàn chỉnh nếu không tính đến các tác động trong dài hạn của thặng dư và thâm hụt ngân sách của chính phủ, đặc biệt là các tác động đối với nợ của chính phủ. Bây giờ chúng ta chuyển sang những tác động trong dài hạn này.

HÌNH 17-11 Lãi suất dài hạn của Hy Lạp và Đức



Năm 2008, chính phủ Hy Lạp có thể vay với lãi suất chỉ cao hơn một chút so với lãi suất của Đức, vốn luôn được xem là một đối tượng đi vay rất an toàn. Nhưng vào đầu năm 2009, khi rõ ràng rằng cả nợ và thâm hụt của Hy Lạp đều trở nên lớn hơn, các nhà đầu tư đã mất niềm tin, khiến chi phí đi vay của Hy Lạp tăng rất cao.

Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis; Báo cáo "Cơ sở dữ liệu hoàn chỉnh về các chỉ số kinh tế chính" của OECD.

Thâm hụt, thặng dư và nợ

Khi một gia đình chi tiêu nhiều hơn số tiền kiếm được trong một năm, gia đình đó phải huy động thêm tiền bằng cách bán tài sản hoặc vay nợ. Và nếu một gia đình vay mượn từ năm này qua năm khác, cuối cùng họ sẽ có rất nhiều khoản nợ.

Điều này cũng đúng đối với các chính phủ. Với một số ít trường hợp ngoại lệ, còn lại các chính phủ không huy động những số tiền lớn bằng cách bán các tài sản như công viên quốc gia. Thay vào đó, khi một chính phủ chi tiêu nhiều hơn phần doanh thu thuế - nghĩa là khi bị thâm hụt ngân sách – thì hầu như họ sẽ luôn vay thêm tiền. Và các chính phủ thâm hụt ngân sách liên tục cuối cùng sẽ có các khoản nợ đáng kể.

Để giải thích các số liệu tiếp theo, bạn cần phải biết một đặc điểm hơi kỳ lạ của kế toán chính phủ liên bang. Vì những lý do lịch sử, chính phủ Mỹ không tính toán sổ sách theo năm dương lịch. Thay vào đó, tổng ngân sách được tính toán theo các năm tài khóa (fiscal year), được tính từ ngày 1/10 đến ngày 30/9 và được đánh dấu theo năm dương lịch kết thúc. Ví dụ năm tài khóa 2014 bắt đầu vào ngày 1/10/2013 và kết thúc vào ngày 30/9/2014.

Vào cuối năm tài khóa 2014, chính phủ liên bang Mỹ có tổng số nợ tương đương 17,8 nghìn tỷ USD. Tuy nhiên, một phần của khoản nợ đó đại diện cho các quy tắc kế toán đặc biệt chỉ rõ rằng chính phủ liên bang nợ tiền của một số chương trình của chính phủ, đặc biệt là An sinh Xã hội. Chúng ta sẽ sớm giải thích các quy tắc đó. Tuy nhiên, bây giờ chúng ta hãy tập trung vào **nợ công (public debt)**: là nợ của chính phủ đối với các cá nhân và tổ chức bên ngoài chính phủ. Vào cuối năm tài khóa 2014, nợ công của chính phủ liên bang "chỉ" là 13 nghìn tỷ USD, hay 74% GDP. Nợ công của liên bang vào cuối năm 2014 lớn hơn vào cuối năm 2013 vì chính phủ đã thâm hụt trong năm 2014: một chính phủ thâm hụt ngân sách kéo dài liên tục sẽ có mức nợ công tăng cao. Tại sao đây là một vấn đề cần lưu ý?

LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Thâm hụt và nợ

Một lỗi sai phổ biến, xuất hiện mọi lúc trên báo, là nhầm lẫn giữa *thâm hụt* và *nợ*. Chúng ta hãy xem xét sự khác biệt.

Thâm hụt (deficit) là sự khác biệt giữa số tiền chính phủ chi tiêu và số tiền chính phủ nhận được từ thuế trong một khoảng thời gian nhất định - thường là một năm, mặc dù không phải luôn là như vậy. Số liệu thâm hụt luôn đi kèm với khoảng thời gian, ví dụ như "thâm hụt ngân sách của Mỹ trong năm tài khóa 2011 là 1,3 nghìn tỷ USD".

Nợ (debt) là tổng số tiền mà chính phủ vay ở một thời điểm cụ thể. Số liệu nợ thường đi kèm với một ngày cụ thể, ví dụ như "Số nợ công của Mỹ vào cuối năm tài khóa 2011 là 10,1 nghìn tỷ USD".

Thâm hụt và nợ có mối liên kết, vì nợ của chính phủ tăng khi các chính phủ thâm hụt. Nhưng chúng không giống nhau, và thậm chí có thể nêu lên những câu chuyện khác nhau. Ví dụ, nước Ý gặp khó khăn về nợ trong năm 2011: họ có mức thâm hụt ngân sách khá nhỏ so với các tiêu chuẩn lịch sử, nhưng lại có số nợ rất lớn, và đây là một di sản của các chính sách trong quá khứ.



VÒNG QUANH THẾ GIỚI

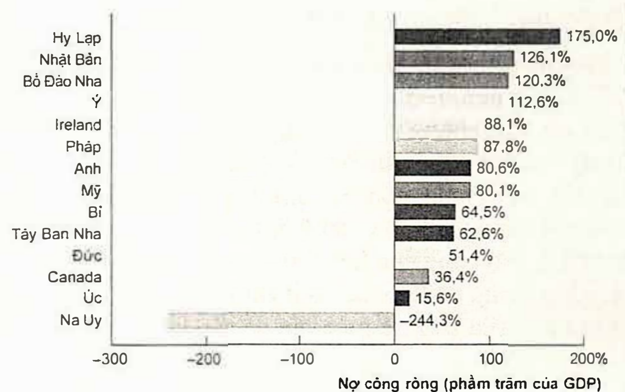
Nợ theo cách của Mỹ

Nợ công của Mỹ so với thế giới như thế nào? Nếu xét theo tổng giá trị tuyệt đối tính theo đồng USD, Mỹ đứng đầu – nhưng điều này không mang nhiều thông tin lắm, vì nền kinh tế Mỹ và số thuế của Mỹ cũng lớn hơn nhiều so với bất kỳ quốc gia nào khác. Một cách so sánh tương đối mang đến thông tin hữu ích hơn là tính tỷ lệ nợ công theo GDP.

Hình dưới đây thể hiện lượng *nợ công ròng (net public debt)* của một số quốc gia giàu có, tính theo tỷ lệ phần trăm của GDP vào cuối năm 2014. Nợ công ròng là nợ của chính phủ trừ đi mọi tài sản mà chính phủ có thể có được – một sự điều chỉnh có thể tạo ra sự khác biệt rất lớn. Những gì bạn có thể thấy ở đây là nước Mỹ ít nhiều nằm ở khoảng giữa trong danh sách!

Có thể bạn không ngạc nhiên khi Hy Lạp đứng đầu danh sách, và hầu hết các nước có nợ ròng cao khác là các quốc gia châu Âu đã được chú ý vì vấn đề nợ. Tuy nhiên, thú vị là Nhật Bản cũng nằm ở vị trí cao trong danh sách, vì Nhật đã chi tiêu công rất lớn để kích thích nền kinh tế trong thập niên 1990. Tuy nhiên, các nhà đầu tư vẫn xem Nhật Bản là một chính phủ đáng tin cậy, nên chi phí đi vay của nước này vẫn thấp, mặc dù dư nợ ròng lớn.

Ngược lại với các nước khác, Na Uy có *nợ công ròng âm* rất cao. Chuyện gì đang xảy ra ở Na Uy? Chỉ gói gọn trong một từ: dầu mỏ. Na Uy là nước xuất khẩu dầu lớn thứ ba thế giới, nhờ có các mỏ dầu lớn nằm ở Biển Bắc. Thay vì chi tiêu doanh thu bán dầu của mình ngay lập tức, chính phủ Na Uy đã sử dụng chúng để xây dựng một quỹ đầu tư cho các nhu cầu trong tương lai, bắt chước theo cách làm của các nhà sản xuất dầu truyền thống như Ả Rập Saudi. Kết quả là Na Uy có một lượng tài sản chính phủ rất lớn, thay vì là một khoản nợ của chính phủ.



Nguồn: Quỹ Tiền tệ Quốc tế

Các vấn đề phát sinh khi nợ của chính phủ tăng

Có hai lý do cần quan tâm khi một chính phủ có thâm hụt ngân sách kéo dài liên tục. Thứ nhất, khi nền kinh tế ở trạng thái toàn dụng lao động và chính phủ vay tiền từ thị trường tài chính, thì chính phủ đang cạnh tranh với các doanh nghiệp dự định vay tiền để chi tiêu đầu tư. Kết quả là khoản vay của chính phủ có thể lấn át chi tiêu đầu tư tư nhân, làm tăng lãi suất và giảm tỷ lệ tăng trưởng dài hạn của nền kinh tế.

Nhưng còn có lý do thứ hai: thâm hụt của hôm nay sẽ gây áp lực tài chính cho ngân sách tương lai, bằng cách làm tăng nợ của chính phủ. Tác động của thâm hụt hiện tại đối với ngân sách trong tương lai là rõ ràng. Giống như các cá nhân, chính phủ cũng phải "thanh toán các hóa đơn", bao gồm chi trả lãi cho các khoản nợ tích lũy. Khi một chính phủ nợ quá nhiều, các khoản thanh toán tiền lãi có thể rất đáng kể. Trong năm tài khóa 2014, chính phủ liên bang Mỹ đã phải trả khoản tiền lãi vay lên tới 221 tỷ USD, tương đương 1,3% GDP. Với những nước có các khoản nợ lớn hơn như Ý. tiền trả lãi lên tới 5% GDP trong năm 2014.

Khi các yếu tố khác như nhau, một chính phủ phải trả nhiều tiền lãi phải tăng thêm thu nhập từ thuế, hoặc chi tiêu ít đi, hoặc phải vay nhiều hơn để bù đắp chênh lệch. Khi phải đi vay để trả tiền lãi trên dư nợ hiện tại, một chính phủ sẽ mang nợ nhiều hơn! Quá trình này cuối cùng có thể đẩy một chính phủ đến điểm mà người cho vay nghi ngờ về khả năng trả nợ của họ. Giống như khi chủ thẻ đã sử dụng hết hạn mức trong thẻ tín dụng, người cho vay sẽ không muốn cho vay thêm nữa. Kết quả có thể là chính phủ sẽ vỡ nợ, mất khả năng chi trả nợ. Theo sau sự kiện vỡ nợ là các cuộc khủng hoảng tài chính và kinh tế trầm trọng.

Người Mỹ không quen với ý tưởng chính phủ vỡ nợ, nhưng những điều như vậy vẫn diễn ra. Vào thập niên 1990, Argentina, một nước đang phát triển có thu nhập tương đối cao, được đánh giá cao về các chính sách kinh tế; và họ có thể vay những khoản tiền lớn từ những bên cho vay nước ngoài. Tuy nhiên, vào năm 2001, các khoản thanh toán lãi vay của Argentina đã vượt quá tầm kiểm soát và quốc gia này đã ngừng thanh toán các khoản nợ đến hạn. Cuối cùng, Argentina đạt được thỏa thuận với hầu hết các bên cho vay rằng họ chỉ trả được chưa tới một phần ba số tiền nợ gốc.

Tỷ lệ nợ trên GDP là tỷ lệ phần trăm của nợ của chính phủ so với GDP.

Trong giai đoạn 2010–2013, các nhà đầu tư đã đặt một xác suất vỡ nợ khá cao, theo kiểu "tương tự Argentina", cho một số nước châu Âu - cụ thể là Hy Lạp, Ireland và Bồ Đào Nha. Họ cũng cực kỳ quan ngại về một số nước khác như Ý và Tây Ban Nha. Mỗi nước đều buộc phải trả tiền lãi rất cao cho các chủ nợ, làm trầm trọng thêm rủi ro vỡ nợ.

Những đợt vỡ nợ đã tàn phá thị trường tài chính của một quốc gia và làm rung chuyển niềm tin của công chúng vào chính phủ và nền kinh tế. Sự kiện vỡ nợ của Argentina đã đi kèm với một cuộc khủng hoảng hệ thống ngân hàng của đất nước này và một cuộc suy thoái rất nghiêm trọng. Ngay cả khi một chính phủ có nợ cao tránh được vỡ nợ, thì gánh nặng nợ lớn thường cũng buộc chính phủ đó phải cắt giảm chi tiêu hoặc tăng thuế, là các biện pháp không được ưa thích về mặt chính trị có thể làm tổn hại đến nền kinh tế. Trong một số trường hợp, các biện pháp thắt lưng buộc bụng nhằm mục đích trấn an các bên cho vay rằng chính phủ thực sự có thể trả tiền, cuối cùng lại làm đình trệ nền kinh tế nhiều đến nỗi niềm tin của chủ nợ tiếp tục giảm.

Một số người có thể hỏi: tại sao một chính phủ gặp khó khăn trong việc vay nợ lại không... in thêm tiền để trả các khoản nợ? Điều này có thể được nếu quốc gia đó sử dụng đồng tiền riêng (là điều mà các quốc gia châu Âu gặp khó khăn không có được). Nhưng việc in tiền để trả nợ của chính phủ có thể dẫn đến một vấn đề khác, đó là lạm phát. Trong thực tế, các vấn đề ngân sách là nguyên nhân chính yếu của lạm phát nghiêm trọng. Chính phủ không muốn mình phải lựa chọn giữa vỡ nợ và "thổi phồng" những khoản nợ đó bằng cách in tiền.

Các lo ngại về tác động lâu dài của thâm hụt không hẳn đã hoàn toàn loại trừ việc sử dụng chính sách tài khóa mở rộng để kích thích nền kinh tế khi nó bị đình trệ. Tuy nhiên, những lo ngại này có nghĩa là các chính phủ nên cố gắng bù đắp thâm hụt ngân sách trong những năm xấu bằng thặng dư ngân sách trong những năm tốt. Nói cách khác, các chính phủ nên điều hành ngân sách gần như cân bằng theo thời gian. Họ đã thực sự làm như vậy chưa?

Thâm hụt và nợ trong thực tế

Hình 17-12 thể hiện tình hình thâm hụt ngân sách và nợ của chính phủ liên bang Mỹ giai đoạn 1940-2014. Đồ thị (a) thể hiện thâm hụt liên bang theo tỷ lệ phần trăm GDP. Như bạn có thể thấy, chính phủ liên bang đã thâm hụt rất lớn trong Thế chiến II. Chính phủ có thặng dư trong một thời gian ngắn sau chiến tranh, nhưng lại thâm hụt sau đó, đặc biệt là sau năm 1980. Điều này dường như không phù hợp với lời khuyên rằng các chính phủ nên bù đắp thâm hụt trong những năm xấu bằng thặng dư trong những năm tốt.

Tuy nhiên, đồ thị (b) của Hình 17-12 thể hiện rằng trong phần lớn khoảng thời gian này, thâm hụt kéo dài không dẫn đến vỡ nợ. Để đánh giá khả năng trả nợ của chính phủ, chúng ta sử dụng **tỷ lệ nợ trên GDP (debt-GDP ratio)**, tính bằng nợ của chính phủ tính theo tỷ lệ phần trăm GDP. Chúng ta sử dụng biện pháp này thay vì chỉ đơn giản là nhìn vào quy mô của khoản nợ, vì GDP (thước đo quy mô của nền kinh tế) là một chỉ số tốt về số thuế tiềm năng mà chính phủ có thể thu được. Nếu nợ của chính phủ tăng chậm hơn GDP, thì gánh nặng trả nợ đó thực sự giảm so với doanh thu thuế tiềm năng của chính phủ.

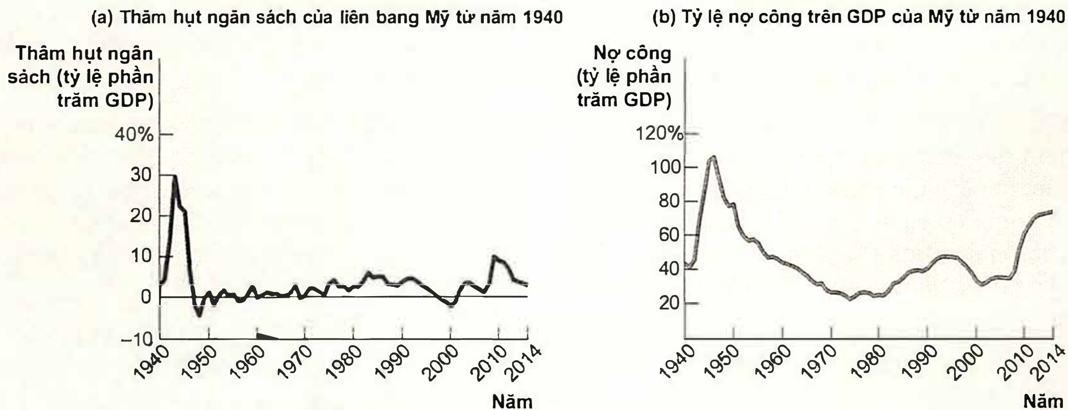
Những gì chúng ta thấy từ đồ thị (b) là mặc dù nợ liên bang đã tăng lên gần như mỗi năm, tỷ lệ nợ trên GDP lại giảm, trong 30 năm kể từ sau Thế chiến II. Điều này thể hiện rằng tỷ lệ nợ

trên GDP có thể giảm ngay cả khi nợ tăng, miễn là GDP tăng nhanh hơn nợ. Phần *Cho những người ham học hỏi* sau đây tập trung vào khoản nợ lớn của chính phủ Mỹ trong Thế chiến II, cho ta thấy thích tăng trưởng và lạm phát đôi khi lại giúp một chính phủ có thâm hụt ngân sách kéo dài liên tục lại có thể giảm dần tỷ lệ nợ trên GDP.

Tuy nhiên, một chính phủ có thâm hụt *lớn* kéo dài liên tục sẽ có tỷ lệ nợ trên GDP tăng, khi nợ tăng nhanh hơn GDP. Trong hậu quả của cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, chính phủ Mỹ đã bắt đầu thâm hụt ngân sách lớn nhất kể từ Thế chiến II, và tỷ lệ nợ trên GDP bắt đầu tăng mạnh. Các đợt tăng mạnh tương tự của tỷ lệ nợ trên GDP cũng xuất hiện ở một số quốc gia khác trong năm 2008. Các nhà kinh tế học và các nhà hoạch định chính sách đã đồng ý rằng đây không phải là một xu hướng bền vững, rằng các chính phủ cần phải điều chỉnh chi tiêu và doanh thu của họ trở lại mức kiểm soát được.

Nhưng việc chính phủ nên điều chỉnh chi tiêu và doanh thu trở lại mức kiểm soát được *vào lúc nào* lại gặp phải sự bất đồng ý kiến lớn. Một số người ủng hộ thắt chặt tài chính ngay lập tức; những người khác lại lập luận rằng việc thắt chặt này nên được hoãn lại cho đến khi các nền kinh tế lớn đã phục hồi khỏi sụt giảm.

HÌNH 17-12 **Thâm hụt và nợ của liên bang Mỹ**



Đồ thị (a) thể hiện thâm hụt ngân sách liên bang Mỹ theo tỷ lệ phần trăm GDP, từ 1940 đến 2014. Chính phủ Mỹ đã thâm hụt rất lớn trong Thế chiến II, và sau đó thâm hụt giảm đi. Đồ thị (b) thể hiện tỷ lệ nợ trên GDP của Mỹ. So sánh đồ thị (a) và (b), có thể thấy rằng trong nhiều năm, tỷ lệ nợ trên GDP đã giảm mặc dù chính phủ bị thâm hụt. Điều dường như nghịch lý này phản ánh thực tế rằng tỷ lệ nợ trên GDP có thể giảm, ngay cả khi nợ đang tăng, miễn là GDP tăng trưởng nhanh hơn so với nợ.

Nguồn: Văn phòng Quản lý và Ngân sách.

CHO NHỮNG NGƯỜI HAM HỌC HỎI
Điều gì đã xảy ra đối với khoản nợ từ Thế chiến II?

Như bạn có thể thấy trong Hình 17-12, chính phủ Mỹ đã chi trả cho phí tổn của Thế chiến II bằng cách vay mượn trên quy mô lớn. Vào cuối cuộc chiến tranh, nợ công đã lớn hơn 100% GDP, và nhiều người lo lắng về việc làm sao trả nợ...

Sự thật là khoản nợ này chưa bao giờ được trả hết. Năm 1946 nợ công là 242 tỷ USD; con số này giảm nhẹ trong vài năm sau đó, khi Mỹ có thặng dư ngân sách sau chiến tranh, nhưng ngân sách của chính phủ đã trở lại thâm hụt vào năm 1950 với sự bắt đầu của Chiến tranh Triều Tiên. Đến năm 1962, nợ công đã tăng lên đến 248 tỷ USD.

Nhưng ở thời điểm đó, không còn ai lo lắng về tình trạng tài chính của chính phủ Mỹ vì tỷ lệ nợ trên GDP đã giảm hơn một nửa. Nguyên nhân là gì? Tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ, cộng với lạm phát nhẹ, đã giúp GDP tăng trưởng nhanh chóng. Kinh nghiệm này là một bài học rõ ràng trong thực tế: các chính phủ hiện đại có thể có thâm hụt ngân sách vĩnh viễn, miễn là chúng không quá lớn.

Các khoản nợ tiềm ẩn

Nhìn vào Hình 17-12, bạn có thể có khuynh hướng kết luận rằng cho đến trước khi diễn ra cuộc khủng hoảng 2008, ngân sách liên bang của Mỹ có tình trạng khá tốt: sự trở lại của thâm hụt ngân sách sau năm 2001 khiến tỷ lệ nợ trên GDP tăng lên một ít, nhưng tỷ lệ này vẫn còn thấp, so với số liệu lịch sử và so với một số nước giàu có khác. Tuy nhiên, trong thực tế, các chuyên gia về các vấn đề ngân sách dài hạn cho rằng tình hình của Mỹ (và các nước khác như Nhật Bản và Ý) đáng báo động. Lý do là vấn đề *nợ tiềm ẩn*. Các khoản nợ tiềm ẩn (implicit liabilities) là các cam kết chi tiêu của chính phủ, thực chất là một khoản nợ, dù chưa được tính vào các số liệu thống kê nợ thông thường.

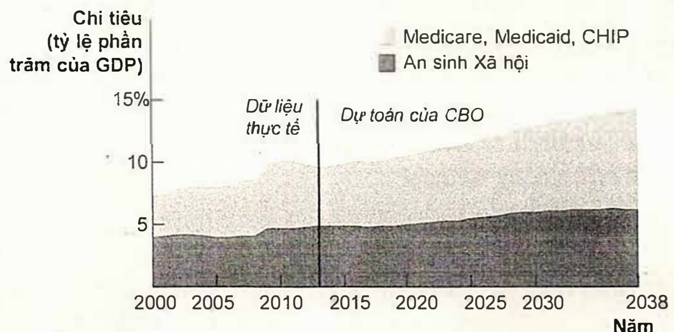
Các khoản nợ tiềm ẩn lớn nhất của Chính phủ Mỹ phát sinh từ hai chương trình chuyển giao (transfer program), về căn bản là có lợi cho người Mỹ lớn tuổi: An sinh Xã hội và Medicare. Khoản nợ tiềm ẩn lớn thứ ba, Medicaid, hỗ trợ cho các gia đình có thu nhập thấp. Trong mỗi chương trình này, chính phủ cam kết sẽ chuyển giao cho những đối tượng thụ hưởng tương lai cũng như hiện tại. Vì vậy, các chương trình này đại diện cho một khoản nợ trong tương lai phải thực hiện, mặc dù khoản nợ này không hiển thị trong các số liệu thống kê thông thường. Tổng của ba chương trình này hiện chiếm gần 40% chi tiêu của liên bang.

Các khoản nợ tiềm ẩn được tạo ra bởi các chương trình chuyển giao này khiến các chuyên gia tài chính lo ngại. Hình 17-13 minh họa lý do, khi thể hiện chi tiêu thực tế cho các chương trình An sinh Xã hội và Medicare, Medicaid và CHIP (một chương trình cung cấp bảo hiểm y tế cho các trẻ em không có bảo hiểm) theo tỷ lệ phần trăm của GDP từ năm 2000 đến năm 2013, cùng với dự toán chi tiêu của Văn phòng Ngân sách Quốc hội cho đến năm 2038. Theo các dự toán này, chi tiêu cho An sinh Xã hội sẽ tăng đáng kể trong vài thập kỷ tới và chi tiêu cho ba chương trình y tế sẽ tăng cao. Tại sao?

HÌNH 17-13 Nhu cầu đối với ngân sách liên bang trong tương lai

Hình này thể hiện dự toán của Văn phòng Ngân sách Quốc hội về chi tiêu cho các chương trình bảo hiểm xã hội theo tỷ lệ của GDP. Một phần là kết quả của dân số già, nhưng chủ yếu là vì chi phí chăm sóc sức khỏe tăng cao, nên các chương trình này được dự kiến sẽ trở nên đắt đỏ theo thời gian, dẫn đến nhiều vấn đề cho ngân sách liên bang.

Nguồn: Văn phòng Ngân sách Quốc hội.



Trong trường hợp chương trình An sinh Xã hội, câu trả lời là nhân khẩu học. An sinh Xã hội là một hệ thống "trả thuế theo tiền lương" (pay-as-you-go): người lao động hiện tại nộp thuế theo tiền lương để chi trả cho trợ cấp của những người nghỉ hưu hiện tại. Vì vậy, tỷ lệ số người nghỉ hưu nhận trợ cấp so với số người lao động đang đóng tiền vào quỹ An sinh Xã hội có tác động lớn đến tài chính của hệ thống.

Tỷ lệ sinh của Mỹ có một sự gia tăng đột biến trong giai đoạn 1946 và 1964, là khoảng thời gian thường được gọi là bùng nổ trẻ sơ sinh (baby boom). Hầu hết các trẻ sơ sinh của giai đoạn đó hiện đang ở độ tuổi lao động - có nghĩa là họ đang đóng thuế, không được nhận trợ cấp. Nhưng một số người bắt đầu nghỉ hưu, và ngày càng nhiều người trong số họ nghỉ hưu. Như vậy, họ sẽ ngừng tạo ra thu nhập chịu thuế và bắt đầu nhận trợ cấp.

Kết quả là tỷ lệ người về hưu nhận trợ cấp so với số người lao động đóng tiền vào hệ thống An sinh Xã hội sẽ tăng lên. Năm 2010, có 34 người về hưu nhận được các khoản trợ cấp trên mỗi

Các khoản nợ tiềm ẩn là các cam kết chi tiêu của chính phủ, thực chất là một khoản nợ, dù chưa được tính vào các số liệu thống kê nợ thông thường.

100 người lao động nộp tiền vào hệ thống. Theo Văn phòng An sinh Xã hội, đến các năm 2030, 2050, 2080 con số đó sẽ tuần tự tăng lên 46, 48, 51. Vì vậy, khi những người của thời kỳ bùng nổ trẻ sơ sinh nghỉ hưu, các khoản trợ cấp sẽ tiếp tục tăng tương ứng với quy mô của nền kinh tế.

Bản thân sự già đi của nhóm người thuộc thời kỳ bùng nổ trẻ em chỉ gây ra một vấn đề không quá lớn về tài khóa. Nhưng mức tăng dự kiến trong chi tiêu của Medicare và Medicaid là một mối quan tâm nghiêm trọng hơn nhiều. Câu chuyện chính đằng sau các dự toán về chi tiêu Medicare và Medicaid cao hơn là xu hướng dài hạn của chi tiêu chăm sóc sức khỏe tăng nhanh hơn chi tiêu tổng thể, đối với cả y tế do chính phủ tài trợ và y tế tư nhân.

Ở một mức độ nào đó, các khoản nợ tiềm ẩn của chính phủ Mỹ đã được phản ánh trong số liệu thống kê nợ. Chúng ta đã đề cập trước đó rằng chính phủ có tổng nợ là 17 nghìn tỷ USD vào cuối năm tài khóa 2014, nhưng trong đó chỉ 12 nghìn tỷ USD là nợ công. Giải thích chính cho sự khác biệt đó là cả An sinh Xã hội và một phần của Medicare (chương trình bảo hiểm bệnh viện) đều được hỗ trợ bởi các loại *thuế chuyên biệt*: chi phí của những chương trình này được chi trả từ các loại thuế đặc biệt đánh trên tiền lương. Đôi khi, các khoản thuế chuyên biệt này mang lại doanh thu cao hơn khoản tiền cần thiết để chi trả các khoản trợ cấp hiện tại.

Cụ thể là từ giữa thập niên 1980, hệ thống An sinh Xã hội đã nhận được doanh thu nhiều hơn nhu cầu hiện tại để chuẩn bị cho đợt nghỉ hưu của những người thuộc thời kỳ bùng nổ trẻ em. Khoản thặng dư này trong hệ thống An sinh Xã hội đã được sử dụng để tích lũy một *quỹ tín thác An sinh Xã hội (Social Security trust fund)*, trị giá 3 nghìn tỷ USD vào cuối năm tài khóa 2014.

Tiền trong quỹ tín thác được giữ dưới dạng trái phiếu chính phủ Mỹ, được tính trong tổng nợ 17 nghìn tỷ USD. Bạn có thể cho rằng việc tính trái phiếu trong quỹ tín thác An sinh Xã hội như một phần của nợ chính phủ là một việc buồn cười. Trên hết, những trái phiếu này là nợ của một bộ phận của chính phủ (chính phủ bên ngoài hệ thống An sinh Xã hội) đối với một bộ phận khác của chính phủ (bản thân hệ thống An sinh Xã hội). Nhưng khoản nợ tương ứng với một trách nhiệm thực tế, tiềm ẩn: lời hứa trả tiền trợ cấp hưu trí trong tương lai của chính phủ. Vì vậy, nhiều nhà kinh tế học lập luận rằng khoản nợ gộp 17 nghìn tỷ USD, gồm tổng nợ công và nợ chính phủ do An sinh Xã hội và các quỹ tín thác khác nắm giữ, là một chỉ số về tình trạng tài chính của chính phủ chính xác hơn so với số nợ công riêng lẻ.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Chúng ta có phải là Hy Lạp không?

Vào cuối năm 2009, Hy Lạp lâm vào khủng hoảng tài chính, không thể vay nợ (trừ khi vay với lãi suất rất cao). Một số nước châu Âu khác cũng sớm lâm vào tình trạng tương tự. Trong khi đó, Mỹ cũng đang thâm hụt ngân sách lớn và có nợ cao, theo những tiêu chuẩn lịch sử. Vậy Mỹ có nguy cơ biến thành Hy Lạp không?

Một số người có tầm ảnh hưởng đã nghĩ như vậy, và nhiều cảnh báo nghiêm trọng đã được đưa ra. Ví dụ, trong năm 2010, Alan Greenspan, cựu Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang, đã công bố một bài xã luận có tiêu đề "Sự tương đồng về nợ của Mỹ và Hy Lạp" *(U.S Debt and the Greece Analogy)*, trong đó ông cảnh báo rằng Mỹ có thể sớm phải đối mặt với lãi suất tăng cao. Năm 2011, Erskine Bowles và Alan Simpson, đồng chủ tịch của một ủy ban cố vấn cho tổng thống về ngân sách, cảnh báo rằng một cuộc khủng hoảng tài khóa có thể xảy ra trong vòng hai năm tới. Nhiều người khác cũng tham gia phụ họa...

Trên thực tế, đến năm 2014, chi phí vay của Mỹ vẫn ở mức thấp, tín dụng không có dấu hiệu suy giảm. Phải chăng đó là do Mỹ may mắn?

Câu trả lời là không, theo ý kiến của một số nhà kinh tế học, đặc biệt là nhà kinh tế học người Bỉ Paul De Grauwe, người từ năm 2011 đã nói rằng đồng tiền đi vay tạo ra một sự khác biệt rất quan trọng. Mỹ có rất nhiều khoản nợ của chính phủ bằng USD; tương tự, nợ của Anh là bằng bảng Anh và nợ của Nhật Bản bằng đồng yên. Ngược lại, Hy Lạp, Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha không còn đồng tiền riêng; nên các khoản nợ của họ tính bằng euro.

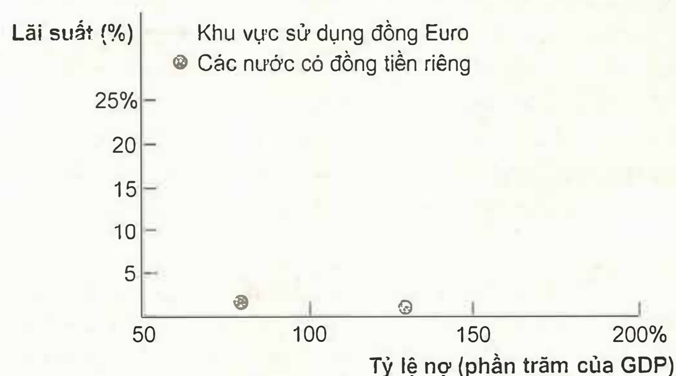
Tại sao điều này lại quan trọng? Như đã giải thích trước đây, ngay cả Mỹ cũng không thể luôn dựa vào việc in tiền để trang trải thâm hụt, vì làm như vậy có thể dẫn đến lạm phát phi mã. Nhưng khả năng in thêm USD có nghĩa là chính phủ Mỹ không thể hết tiền mặt. Đến lượt điều này có nghĩa là chúng ta không dễ bị hoảng loạn về tài chính, khi đó các nhà đầu tư lo sợ một khả năng vỡ nợ đột ngột, và họ từ chối cho vay, dẫn đến tình trạng vỡ nợ mà họ đang sợ hãi. De Grauwe lập luận rằng tai họa của những quốc gia vay nợ ở châu Âu chủ yếu là do nguy cơ hoảng loạn tài chính như vậy.

Hình 17-14 thể hiện một số bằng chứng cho quan điểm của De Grauwe. Hình này so sánh nợ ròng theo tỷ lệ phần trăm của GDP với lãi suất trái phiếu chính phủ cho một số quốc gia trong năm 2012, năm tồi tệ nhất của cuộc khủng hoảng nợ châu Âu. Các điểm được tô màu nhạt tương ứng với các quốc gia sử dụng đồng euro - nghĩa là họ không có đồng tiền riêng (khu vực đồng Euro) - trong khi các điểm đậm màu hiển thị các quốc gia có đồng tiền riêng. Trong số các quốc gia sử dụng đồng euro, có sự tương quan rõ ràng giữa nợ và chi phí vay, nhưng điều đó không đúng đối với các nước không sử dụng đồng Euro, bao gồm Anh, Nhật Bản, Mỹ.

Trên thực tế, như chúng ta đã thấy, ngay cả trong khu vực đồng euro, chi phí đi vay của các nước có nợ cao cũng giảm mạnh sau khi Ngân hàng Trung ương châu Âu cam kết sẽ làm "bất cứ điều gì" bằng cách cung cấp tiền cho các chính phủ gặp khó khăn – việc này thể hiện thêm bằng chứng rằng rủi ro hoảng loạn là một yếu tố lớn trong việc các nước phải chịu lãi suất cao. Loại bỏ nguy cơ đó sẽ xoa dịu tình hình một cách đáng kể.

Trong mọi trường hợp, vào năm 2014, cảnh báo rằng Mỹ sắp trở thành Hy Lạp hầu như đã biến mất. Nước Mỹ phải đối mặt với rất nhiều rủi ro, nhưng điều đó dường như không khiến nước này phải đứng đầu danh sách nguy cơ.

HÌNH 17-14 Nợ và lãi suất trong năm 2012



Nguồn: Eurostat; Quỹ Tiền Tệ Quốc Tế

- Thâm hụt ngân sách kéo dài liên tục dẫn đến sự gia tăng **nợ công.**
- Nợ công tăng lên có thể khiến chính phủ vỡ nợ. Trong các trường hợp ít nghiêm trọng hơn, nợ công có thể lấn át chi tiêu đầu tư, làm giảm tăng trưởng dài hạn. Điều này cho thấy rằng thâm hụt ngân sách trong những **năm tài khóa** xấu nên được bù đắp bằng thặng dư ngân sách trong những năm tài khóa tốt.
- Một chỉ báo về tình trạng tài chính được sử dụng rộng rãi là **tỷ lệ nợ trên GDP**. Một quốc gia có GDP tăng cao có thể có tỷ lệ nợ trên GDP ổn định hoặc giảm ngay cả khi có thâm hụt ngân sách, nếu GDP tăng nhanh hơn nợ.
- Ngoài nợ công chính thức, các chính phủ hiện đại còn có **nợ tiềm ẩn**. Chính phủ Mỹ có các khoản nợ tiềm ẩn lớn dưới hình thức An sinh Xã hội, Medicare và Medicaid.

Kiểm tra kiến thức 17-4

1. Giải thích mỗi sự kiện sau đây sẽ ảnh hưởng đến nợ công hoặc các khoản nợ tiềm ẩn của chính phủ Mỹ như thế nào, khi những yếu tố khác là như nhau. Liệu nợ công hay nợ tiềm ẩn có lớn hơn hay nhỏ đi không?
   a. Tốc độ tăng trưởng GDP thực cao hơn.
   b. Người về hưu sống lâu hơn.
   c. Doanh thu thuế giảm.
   d. Chính phủ đi vay để trả tiền lãi cho phần nợ công hiện tại
2. Giả sử nền kinh tế đang trong tình trạng đình trệ và nợ công hiện tại là khá lớn. Hãy giải thích sự cân bằng giữa các mục tiêu ngắn hạn và dài hạn mà các nhà hoạch định chính sách phải đối mặt, khi quyết định có chi tiêu thâm hụt hay không.
3. Giải thích một chính sách tài chính thắt lưng buộc bụng có thể khiến cho một chính phủ không thể trả nợ như thế nào.

Đáp án ở cuối sách.

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Chú ý mức chênh lệch

Văn phòng Ngân sách Quốc hội là một cơ quan liên bang độc lập, cung cấp cho Quốc hội những dữ liệu kinh tế độc lập và kịp thời về các vấn đề ngân sách. Một trong những nhiệm vụ của nó là đưa ra các ước tính về GDP và GDP tiềm năng; sau đó đưa ra các dự báo về *mức chênh lệch gây suy thoái* hoặc *mức chênh lệch gây lạm phát*. Sau đó Quốc hội sử dụng thông tin này để đưa ra quyết định về việc cần thiết sử dụng các chính sách tài khóa mở rộng hoặc thu hẹp. Văn phòng Ngân sách Quốc hội đã ước tính GDP thực của Mỹ là 14,55 nghìn tỷ USD và GDP tiềm năng là 15,33 nghìn tỷ USD cho năm 2008. Với những số liệu này, hãy cho biết mức chênh lệch gây suy thoái trong năm 2008 là bao nhiêu? Giả sử rằng khuynh hướng tiêu dùng cận biên là 0,5, vậy các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ cần phải thay đổi như thế nào để tăng GDP bằng số tiền này nếu giá không thay đổi?

Như bạn đã biết, vào tháng 2 năm 2009, Quốc hội đã thông qua Đạo luật Phục hồi và Tái đầu tư cung cấp một gói kích thích danh nghĩa trị giá 787 tỷ USD. Đến tháng 3 năm 2010, chỉ có 62 tỷ USD trong gói kích thích danh nghĩa này thực sự được chi tiêu. Dựa trên các giả định của chúng ta ở trên, chính phủ sẽ phải chi tiêu bao nhiêu để làm tăng GDP danh nghĩa?

BƯỚC 1 | Tính độ lớn của *mức chênh lệch* gây suy thoái trong năm 2008.

Vì GDP tiềm năng được tính theo mức giá năm 2008, nên độ lớn của mức chênh lệch gây suy thoái theo mức giá năm 2008 là 15,33 nghìn tỷ USD - 14,55 nghìn tỷ USD = 0,78 nghìn tỷ USD, hoặc 780 tỷ USD.

BƯỚC 2 | Tìm số nhân.

Số nhân bằng 1/(1-*MPC*), vì vậy trong trường hợp này, số nhân là 1/(1-0,5) = 2.

BƯỚC 3 | Tìm mức thay đổi của các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ cần thiết để thu hẹp khoảng cách với số nhân là 2.

Khi giá không thay đổi và số nhân bằng 2, các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ cần tăng thêm 390 tỷ USD để thu hẹp mức chênh lệch gây suy thoái 780 tỷ USD. Nếu mức giá tổng hợp không thay đổi, sự dịch chuyển của đường tổng cầu sẽ khiến GDP cân bằng thay đổi tương đương. Giả định này có tác động tương tự như giả định rằng đường tổng cung ngắn hạn nằm ngang.

BƯỚC 4 | Khoản chi tiêu 62 tỷ USD của chính phủ được dự kiến sẽ làm tăng GDP danh nghĩa bao nhiêu?

Sử dụng số nhân từ Bước 2.

Với số nhân là 2, 62 tỷ USD chi tiêu của chính phủ được dự kiến sẽ tăng GDP danh nghĩa lên 124 tỷ USD. Trong nửa đầu năm 2009, mức chênh lệch gây suy thoái tiếp tục mở rộng, đạt khoảng 1,13 nghìn tỷ USD trong quý II năm 2009 - lớn hơn mức chênh lệch gây suy thoái ước tính 780 tỷ USD năm 2008. Trong nửa cuối năm 2009 và quý đầu tiên của năm 2010, mức chênh lệch gây suy thoái bắt đầu thu hẹp, nhưng vẫn còn là 956 tỷ USD vào cuối năm 2011. Gói khích thích chi tiêu trong năm 2009 và quý đầu tiên của năm 2010 không đủ để thu hẹp một mức chênh lệch gây suy thoái rất rộng một cách nhanh chóng và đáng kể.

TÓM TẮT

1. Chính phủ đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế, thu phần lớn GDP từ thuế và chi tiêu phần lớn để mua hàng hóa và dịch vụ và để thực hiện các khoản chuyển giao, đa phần là cho **bảo hiểm xã hội**. *Chính sách tài khóa* là việc sử dụng thuế, các khoản chuyển giao của chính phủ, hoặc các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ để làm dịch chuyển đường tổng cầu.
2. Việc mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ trực tiếp ảnh hưởng đến tổng cầu, và những thay đổi về thuế và các khoản chuyển giao của chính phủ ảnh hưởng gián tiếp đến tổng cầu, bằng cách thay đổi thu nhập khả dụng của hộ gia đình. **Chính sách tài khóa mở rộng** làm dịch chuyển đường tổng cầu sang phải; **chính sách tài khóa thắt chặt** làm dịch chuyển đường tổng cầu sang trái.
3. Chính sách tài khóa mở rộng có khả năng lấn át chi tiêu tư nhân và chi tiêu đầu tư tư nhân, nhưng chỉ khi nền kinh tế ở tình trạng toàn dụng lao động. Lập luận rằng chính sách tài khóa mở rộng sẽ không hiệu quả vì định lý cân bằng Ricardo - rằng người tiêu dùng sẽ cắt giảm chi tiêu hôm nay để bù đắp cho việc tăng thuế dự kiến trong tương lai - dường như là không đúng trong thực tế. Rõ ràng là chính sách

tài khóa rất tích cực có thể khiến cho nền kinh tế kém ổn định hơn, do độ chênh về thời gian giữa việc xây dựng và thực hiện chính sách.

4. Chính sách tài khóa có tác động đến nền kinh tế theo số nhân, độ lớn của nó phụ thuộc vào chính sách tài khóa và **khuynh hướng tiêu dùng cận biên (*MPC*)**. *MPC* xác định độ lớn của **số nhân**, là tỷ lệ của tổng thay đổi của GDP thực (gây ra bởi một **sự thay đổi độc lập trong tổng chi tiêu)** và độ lớn của sự thay đổi độc lập đó. Ngoại trừ trường hợp **thuế khoán**, thuế sẽ làm giảm độ lớn của số nhân. Chính sách tài khóa mở rộng khiến GDP thực tăng, chính sách tài khóa thắt chặt khiến GDP giảm. Vì một phần của bất kỳ thay đổi nào về thuế hoặc các khoản chuyển giao đều được đưa vào tiết kiệm trong vòng chi tiêu đầu tiên, nên những thay đổi của các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ sẽ có ảnh hưởng mạnh mẽ hơn đến nền kinh tế so với những thay đổi về thuế hoặc các khoản chuyển giao có độ lớn như nhau.

5. Các quy tắc điều chỉnh thuế — ngoại trừ thuế khoán — và một số khoản chuyển giao đóng vai trò như các **tác nhân bình ổn tự động**, làm giảm độ lớn của số nhân và tự động giảm quy mô dao động trong chu kỳ kinh doanh. Ngược lại, **chính sách tài khóa tùy nghi** phát sinh từ các hành động có chủ ý của các nhà hoạch định chính sách hơn là từ chu kỳ kinh doanh.

6. Một số biến động trong số dư ngân sách là do ảnh hưởng của chu kỳ kinh doanh. Để tách biệt các tác động của chu kỳ kinh doanh khỏi các tác động của chính sách tài khóa tùy nghi, các chính phủ ước tính **số dư ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ**, là số dư ngân sách ước tính nếu nền kinh tế nằm ở mức sản lượng tiềm năng.

7. Kế toán ngân sách của chính phủ Mỹ được tính toán trên cơ sở các **năm tài khóa**. Thâm hụt ngân sách kéo dài liên tục có hậu quả trong dài hạn vì chúng khiến **nợ công** gia tăng. Điều này có thể là trở thành một vấn đề đang lo ngại vì hai lý do. Nợ công có thể lấn át chi tiêu đầu tư, làm giảm tăng trưởng kinh tế dài hạn. Và trong những trường hợp cực đoan, nợ tăng có thể dẫn đến việc chính phủ vỡ nợ, dẫn đến rối loạn kinh tế và tài chính.

8. Một thước đo đánh giá tình trạng tài chính được sử dụng rộng rãi là **tỷ lệ nợ trên GDP**. Con số này có thể ổn định hoặc giảm ngay cả khi thâm hụt ngân sách vừa phải, nếu GDP tăng theo thời gian. Tuy nhiên, một tỷ lệ nợ trên GDP ổn định có thể tạo ra một ấn tượng gây hiểu lầm rằng mọi việc đều tốt đẹp vì các chính phủ hiện đại thường có các khoản **nợ tiềm ẩn** lớn. Các khoản nợ tiềm ẩn lớn nhất của chính phủ Mỹ xuất phát từ An sinh Xã hội, Medicare và Medicaid, là phần chi phí tăng lên do sự lão hóa của dân số và chi phí y tế tăng cao.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Bảo hiểm xã hội

Chính sách tài khóa mở rộng

Chính sách tài khóa thắt chặt

Sự thay đổi độc lập trong tổng chi tiêu

Số nhân

Khuynh hướng tiêu dùng cận biên (*MPC*)

Thuế khoán

Tác nhân bình ổn tự động

Chính sách tài khóa tùy nghi

Số dư ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ

Năm tài khóa

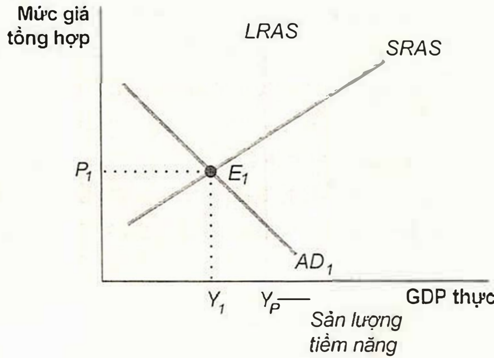
Nợ công

Tỷ lệ nợ trên GDP

Nợ tiềm ẩn

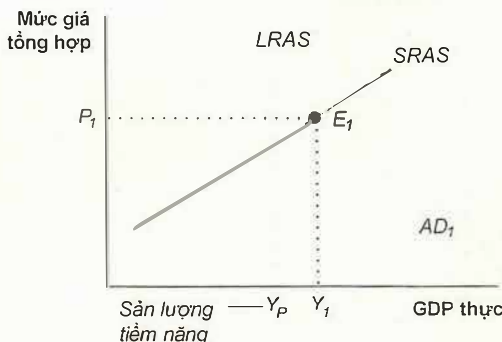
CÂU HỎI

1. Biểu đồ sau đây thể hiện tình hình kinh tế vĩ mô hiện tại của nền kinh tế Albernia. Bạn được thuê làm chuyên gia tư vấn kinh tế để giúp nền kinh tế di chuyển đến điểm sản lượng tiềm năng Y_P.



   a. Albernia đang đối mặt với mức chênh lệch gây suy thoái hay mức chênh lệch gây lạm phát?
   b. Loại chính sách tài khóa nào — mở rộng hay thắt chặt — sẽ giúp nền kinh tế Albernia tiến đến điểm sản lượng tiềm năng Y_P? Một số ví dụ về các chính sách này?
   c. Minh họa tình hình kinh tế vĩ mô ở Albernia bằng một biểu đồ sau khi chính sách tài khóa thành công được triển khai.

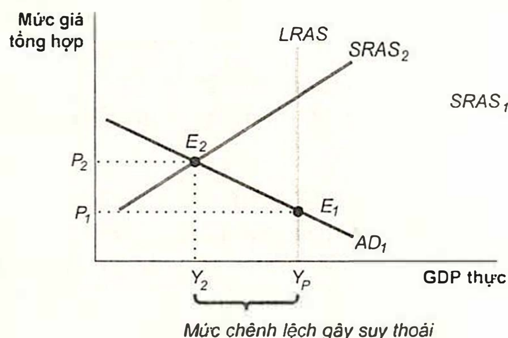
2. Biểu đồ sau đây thể hiện tình hình kinh tế vĩ mô hiện tại cho nền kinh tế Brittania; GDP thực là Y_1 và mức giá tổng hợp là P_1. Bạn đã được thuê làm chuyên gia tư vấn kinh tế để giúp nền kinh tế chuyển đến điểm sản lượng tiềm năng Y_P.



   a. Brittannia đang đối mặt với mức chênh lệch gây suy thoái hay mức chênh lệch gây lạm phát?
   b. Loại chính sách tài khóa nào — mở rộng hay thắt chặt — sẽ giúp nền kinh tế Britannia tiến đến điểm sản lượng tiềm năng Y_P? Một số ví dụ về các chính sách này?
   c. Minh họa tình hình kinh tế vĩ mô ở Brittannia bằng một biểu đồ sau khi chính sách tài khóa thành công được triển khai.

3. Một nền kinh tế đang ở trạng thái cân bằng vĩ mô dài hạn khi mỗi cú sốc tổng cầu sau đây diễn ra. Nền kinh tế sẽ phải đối mặt với những mức chênh lệch nào – gây lạm phát hay suy thoái - sau cú sốc, và loại chính sách tài khóa nào sẽ giúp nền kinh tế trở lại sản lượng tiềm năng? Chính sách tài khóa đó sẽ làm dịch chuyển đường tổng cầu như thế nào?
   a. Sự bùng nổ của thị trường chứng khoán làm tăng giá trị của các cổ phiếu được các hộ gia đình nắm giữ.
   b. Các doanh nghiệp tin rằng có khả năng xảy ra một cuộc suy thoái trong tương lai gần.
   c. Dự đoán khả năng có chiến tranh, chính phủ tăng cường mua sắm thiết bị quân sự.
   d. Lượng tiền trong nền kinh tế giảm và lãi suất tăng.

4. Trong một cuộc phỏng vấn năm 2008, Bộ trưởng Bộ Tài chính Đức Peer Steinbrueck nói "Chúng ta phải chú ý đề phòng ở châu Âu và các nước khác, không để xuất hiện tình trạng kết hợp của [tăng trưởng] kinh tế đi xuống và tỷ lệ lạm phát cao – đó là hiện tượng mà các chuyên gia gọi là đình lạm". Một tình huống như vậy có thể được mô tả bởi sự chuyển động của đường tổng cung ngắn hạn từ vị trí ban đầu $SRAS_1$ sang vị trí mới $SRAS_2$, với điểm cân bằng mới E_2 trong biểu đồ sau đây. Trong câu hỏi này, chúng ta cố gắng hiểu tại sao đình lạm lại đặc biệt khó khắc phục bằng chính sách tài khóa.



a. Chính sách tài khóa phù hợp trong tình huống này là gì, nếu mối quan tâm chính của chính phủ là duy trì tăng trưởng kinh tế? Minh họa tác động của chính sách đối với điểm cân bằng và mức giá tổng hợp bằng biểu đồ.

b. Chính sách tài khóa phù hợp trong tình huống này là gì, nếu mối quan tâm chính của chính phủ là duy trì ổn định giá cả? Minh họa tác động của chính sách đối với điểm cân bằng và mức giá tổng hợp bằng biểu đồ.

c. Thảo luận về tính hiệu quả của các chính sách trong các phần a và b trong nỗ lực chống lại tình trạng đình lạm.

5. Thể hiện lý do tại sao khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ (*G*) giảm 10 tỷ USD sẽ có tác động đến GDP thực lớn hơn là khoản giảm 10 tỷ USD từ khoản chuyển giao của chính phủ (*TR*); bằng cách hoàn thành bảng sau đây cho một nền kinh tế có khuynh hướng tiêu dùng cận biên (*MPC*) là 0,6. Hàng đầu tiên và hàng thứ hai đã được điền sẵn: ở phần bên trái của bảng, trong hàng đầu tiên, mức giảm 10 tỷ USD từ khoản mua sắm của chính phủ làm giảm GDP thực và thu nhập khả dụng *YD* một khoản 10 tỷ USD, dẫn đến chi tiêu tiêu dùng giảm 6 tỷ USD (*MPC* × thay đổi của thu nhập khả dụng) ở hàng thứ hai. Tuy nhiên, ở phần bên phải của bảng, mức giảm 10 tỷ USD từ các khoản chuyển giao không ảnh hưởng đến GDP thực trong vòng 1; nhưng lại khiến *YD* giảm 10 tỷ USD, kết quả là chi tiêu tiêu dùng giảm 6 tỷ USD trong vòng 2.

a. Khi các khoản mua sắm của chính phủ (*G*) giảm 10 tỷ USD, tổng thay đổi của GDP thực sau 10 vòng là bao nhiêu?

b. Khi chính phủ giảm chuyển giao (*TR*) 10 tỷ USD, tổng thay đổi của GDP thực sau 10 vòng là bao nhiêu?

c. Sử dụng công thức số nhân cho những thay đổi của *G* và *TR*, tính tổng thay đổi của GDP thực khi *G* giảm 10 tỷ USD và khi *TR* giảm 10 tỷ USD. Điều gì tạo ra sự khác biệt? [Gợi ý: Số nhân của *G* là 1/(1-*MPC*). Nhưng do mỗi lần thay đổi 1 USD trong *TR* chỉ khiến GDP thực thay đổi ban đầu một lượng bằng *MPC* × 1 USD, nên số nhân của *TR* là *MPC*/(1-*MPC*)].

	Mức giảm của *G* = -10 tỷ USD			Mức giảm của *TR* = -10 tỷ USD		
	Tỷ USD			Tỷ USD		
Vòng	Thay đổi của *G* hoặc *C*	Thay đổi của GDP thực	Thay đổi của *YD*	Thay đổi của *TR* hoặc *C*	Thay đổi của GDP thực	Thay đổi của *YD*
1	ΔG = -10	-10	-10	ΔTR = -10	0	-10
2	ΔC = -6	-6	-6	ΔC = -6	-6	-6
3	ΔC = ?	?	?	?	?	?
4	ΔC = ?	?	?	?	?	?
5	ΔC = ?	?	?	?	?	?
6	ΔC = ?	?	?	?	?	?
7	ΔC = ?	?	?	?	?	?
8	ΔC = ?	?	?	?	?	?
9	ΔC = ?	?	?	?	?	?
10	ΔC = ?	?	?	?	?	?

6. Trong mỗi trường hợp sau đều tồn tại mức chênh lệch gây suy thoái hoặc lạm phát. Giả sử rằng đường tổng cung nằm ngang, do đó sự thay đổi của GDP thực phát sinh từ sự dịch chuyển của đường tổng cầu bằng với độ lớn sự dịch chuyển đó. Hãy tính mức thay đổi trong mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ (G) và mức thay đổi trong chuyển giao của chính phủ (TR) cần thiết để thu hẹp khoảng cách.
   a. GDP thực 100 tỷ USD, sản lượng tiềm năng tương đương 160 tỷ USD và khuynh hướng tiêu dùng cận biên là 0,75.
   b. GDP thực 250 tỷ USD, sản lượng tiềm năng tương đương 200 tỷ USD và khuynh hướng tiêu dùng cận biên là 0,5.
   c. GDP thực 180 tỷ USD, sản lượng tiềm năng tương đương 100 tỷ USD và khuynh hướng tiêu dùng cận biên là 0,8.
7. Hầu hết các nhà kinh tế học vĩ mô tin rằng việc các loại thuế đóng vai trò là các tác nhân bình ổn tự động và làm giảm độ lớn của số nhân là điều tốt. Tuy nhiên, một số nhân nhỏ có nghĩa là cần có mức thay đổi lớn hơn trong các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ, các khoản chuyển giao của chính phủ, hoặc các loại thuế cần thiết để thu hẹp mức chênh lệch gây lạm phát hoặc suy thoái. Bạn có thể giải thích sự mâu thuẫn rõ ràng này như thế nào?
8. Thặng dư ngân sách của chính phủ ở Macroland đã tăng đều đặn trong 5 năm qua. Hai nhà hoạch định chính sách của chính phủ bất đồng ý kiến về lý do xảy ra điều này. Một người lập luận rằng thặng dư ngân sách tăng thể hiện nền kinh tế đang tăng trưởng; người khác lập luận rằng điều đó thể hiện rằng chính phủ đang sử dụng chính sách tài khóa thắt chặt. Bạn có thể xác định được nhà hoạch định chính sách nào phát biểu chính xác không? Nếu không, thì tại sao?
9. Hình 17-10 thể hiện thâm hụt ngân sách thực tế và thâm hụt ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ tính theo phần trăm GDP của Mỹ từ năm 1964 đến năm 2014. Giả sử rằng sản lượng tiềm năng không thay đổi, hãy sử dụng số liệu này để xác định xem trong giai đoạn 1990-2013 chính phủ sử dụng chính sách tài khóa mở rộng trong những năm nào, và sử dụng chính sách tài khóa thắt chặt trong những năm nào.
10. Bạn là một cố vấn kinh tế cho ứng cử viên của văn phòng quốc gia. Bà ta yêu cầu bạn tóm tắt các hệ quả kinh tế của quy tắc ngân sách cân bằng đối với chính phủ liên bang, cũng như hỏi ý kiến của bạn về việc liệu có nên ủng hộ quy tắc đó hay không. Bạn sẽ trả lời như thế nào?
11. Trong năm 2014, các nhà hoạch định chính sách của nền kinh tế Eastlandia dự báo tỷ lệ nợ trên GDP và tỷ lệ thâm hụt ngân sách trên GDP trong 10 năm tới theo các kịch bản khác nhau về tăng trưởng thâm hụt của chính phủ. Hiện nay, GDP thực của Eastlandia là 1.000 tỷ USD mỗi năm và dự kiến tăng 3% mỗi năm, nợ công là 300 tỷ USD vào đầu năm và thâm hụt là 30 tỷ USD trong năm 2014.

Năm	GDP thực (tỷ USD)	Nợ (tỷ USD)	Thâm hụt ngân sách (tỷ USD)	Nợ (tỷ lệ trên GDP thực)	Thâm hụt ngân sách (tỷ lệ trên GDP thực)
2014	1.000	300	30	?	?
2015	1.030	?	?	?	?
2016	1.061	?	?	?	?
2017	1.093	?	?	?	?
2018	1.126	?	?	?	?
2019	1.159	?	?	?	?
2020	1.194	?	?	?	?
2021	1.230	?	?	?	?
2022	1.267	?	?	?	?
2023	1.305	?	?	?	?
2024	1.344	?	?	?	?

   a. Hoàn thành bảng trên, để thể hiện tỷ lệ nợ trên GDP và tỷ lệ thâm hụt ngân sách so với GDP; nếu thâm hụt ngân sách của chính phủ vẫn không đổi ở mức 30 tỷ USD trong vòng 10 năm tới. (Hãy nhớ rằng nợ của chính phủ sẽ tăng lên do thâm hụt của năm trước).
   b. Làm lại bảng để hiển thị tỷ lệ nợ trên GDP và tỷ lệ thâm hụt ngân sách so với GDP; nếu thâm hụt ngân sách của chính phủ tăng 3% mỗi năm trong 10 năm tới.

c. Làm lại bảng một lần nữa để hiển thị tỷ lệ nợ trên GDP và tỷ lệ thâm hụt ngân sách so với GDP; nếu thâm hụt ngân sách của chính phủ tăng 20% mỗi năm trong 10 năm tới.

d. Điều gì sẽ xảy ra với tỷ lệ nợ trên GDP và tỷ lệ thâm hụt ngân sách so với GDP theo thời gian, trong ba trường hợp khác nhau trên đây?

12. Một cộng sự nghiên cứu của bạn cho rằng sự khác biệt giữa thâm hụt ngân sách và nợ của chính phủ tương tự như sự khác biệt giữa tiết kiệm và tài sản của người tiêu dùng. Anh ta cũng lập luận rằng nếu bạn có thâm hụt ngân sách lớn thì bạn phải có khoản nợ lớn. Anh ta đúng trong những trường hợp nào và sai trong những trường hợp nào?

13. Trong những trường hợp nào sau đây thì quy mô nợ của chính phủ và quy mô thâm hụt ngân sách thể hiện các vấn đề tiềm ẩn đối với nền kinh tế?

a. Nợ của chính phủ tương đối thấp, nhưng chính phủ lâm vào tình trạng thâm hụt ngân sách lớn do xây dựng một hệ thống đường sắt cao tốc để kết nối các thành phố lớn của đất nước.

b. Nợ của chính phủ tương đối cao do cuộc chiến tranh được tài trợ bởi thâm hụt ngân sách mới kết thúc gần đây, nhưng chính phủ hiện chỉ đang thâm hụt ngân sách một lượng nhỏ.

c. Nợ của chính phủ tương đối thấp, nhưng chính phủ đang lâm vào tình trạng thâm hụt ngân sách để tài trợ cho các khoản thanh toán tiền lãi.

14. Những sự kiện sau đây ảnh hưởng đến nợ công và nợ tiềm ẩn hiện tại của chính phủ Mỹ như thế nào?

a. Năm 2003, Quốc hội đã thông qua và Tổng thống Bush đã ký Đạo luật *Hiện đại hóa Medicare*, cung cấp quyền lợi về thuốc kê toa cho người lớn tuổi và người khuyết tật. Một số lợi ích theo luật này có hiệu lực ngay lập tức, trong khi một số lợi ích khác sẽ chỉ bắt đầu vào một thời điểm nào đó trong tương lai.

b. Độ tuổi mà người nghỉ hưu có thể nhận đầy đủ trợ cấp An sinh Xã hội được nâng lên 70 tuổi cho những người về hưu trong tương lai.

c. Quyền lợi An sinh Xã hội cho người về hưu trong tương lai sẽ chỉ dành cho những người có thu nhập thấp.

d. Vì chi phí chăm sóc sức khỏe tăng nhanh hơn tỷ lệ lạm phát tổng thể, nên hàng năm lợi ích An sinh Xã hội sẽ tăng theo mức tăng của chi phí chăm sóc sức khỏe hơn là theo tỷ lệ lạm phát tổng thể.

15. Không giống như các hộ gia đình, các chính phủ thường có thể chịu các khoản nợ lớn. Ví dụ trong năm 2014, tổng nợ của chính phủ Mỹ đạt 17,8 nghìn tỷ USD, tương đương 101,6% GDP. Vào thời điểm đó, theo Bộ Tài chính, lãi suất trung bình mà chính phủ phải trả cho các khoản nợ là 2%. Tuy nhiên, việc thâm hụt ngân sách sẽ trở nên khó khăn khi chính phủ đang có các khoản nợ rất lớn.

a. Tính chi phí tiền lãi hàng năm mà chính phủ phải trả cho tổng số nợ, giả định rằng lãi suất và số liệu nợ được trích dẫn ở trên.

b. Nếu chính phủ có ngân sách cân bằng trước khi tính đến các khoản thanh toán lãi vay, thì GDP phải tăng trưởng với tỷ lệ bao nhiêu để tỷ lệ nợ trên GDP không thay đổi?

c. Tính xem nợ quốc gia tăng lên bao nhiêu nếu chính phủ thâm hụt 600 tỷ USD trong năm 2015.

d. GDP phải tăng trưởng với tỷ lệ bao nhiêu để tỷ lệ nợ trên GDP không thay đổi khi thâm hụt trong năm 2015 là 600 tỷ USD?

e. Tại sao tỷ lệ nợ trên GDP là thước đo được ưu tiên để tính khoản nợ của một quốc gia, hơn là giá trị tiền tệ của khoản nợ? Tại sao điều quan trọng đối với chính phủ là giữ cho con số này nằm trong kiểm soát?

BÀI TẬP

16. Bảng sau đây thể hiện sự liên quan giữa khuynh hướng tiêu dùng cận biên của người tiêu dùng trong một nền kinh tế cụ thể với thu nhập của họ.

Phạm vi thu nhập (USD)	Khuynh hướng tiêu dùng cận biên
0 – 20.000	0,9
20.001 – 40.000	0,8
40.001 – 60.000	0,7
60.000 – 80.000	0,6
Trên 80.000	0,5

a. Giả sử chính phủ gia tăng các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ (G). Đối với mỗi nhóm thu nhập trong bảng, giá trị của số nhân là bao nhiêu - nghĩa là giá trị của mỗi USD mà chính phủ chi cho việc mua hàng hóa và dịch vụ trong từng nhóm thu nhập là gì?

b. Nếu chính phủ cần thu hẹp một mức chênh lệch gây suy thoái hoặc lạm phát, thì chính phủ nên chủ yếu nhắm chính sách tài khóa về những thay đổi trong việc mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ vào nhóm nào?

TIỀN TỆ, NGÂN HÀNG VÀ HỆ THỐNG DỰ TRỮ LIÊN BANG

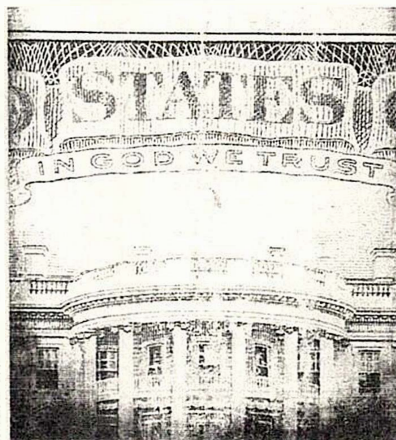
CHƯƠNG

18

Nội dung chính:

- Các vai trò khác nhau của tiền tệ và các hình thức của nó trong nền kinh tế
- Các ngân hàng tư nhân và Cục Dự trữ Liên bang xác định nguồn cung tiền như thế nào?
- Cục Dự trữ Liên bang sử dụng các hoạt động thị trường mở để thay đổi lượng tiền cơ sở như thế nào?

FUNNY MONEY



Tiền là kênh quan trọng giúp liên kết các phần khác nhau của nền kinh tế hiện đại.

Vào năm 2013, cảnh sát ở Lima (Peru) đã vô cùng ngạc nhiên khi họ bắt giữ một cậu bé 13 tuổi mang theo một chiếc túi đựng tới... 700.000 USD Mỹ giả. Cậu bé cùng với một vài đứa trẻ khác đã làm việc cho một trong rất nhiều tổ chức làm tiền giả thành công ở Peru.

Trong những năm gần đây, Peru đã trở thành một nguồn cung cấp chính của tiền giả USD Mỹ. Công nhân làm việc trong những tổ chức này tỉ mỉ thêm các chi tiết trang trí vào các tờ tiền in bằng tay, tạo ra các tờ tiền có chất lượng cao, rất khó phát hiện.

Điều thú vị là những mảnh giấy được trang trí công phu đó có ít hoặc không có giá trị nội tại. Thật vậy, một tờ tiền trị giá 100 USD được in bằng mực màu xanh dương hoặc màu cam sẽ không có giá bằng mảnh giấy được sử dụng để in.

Nhưng nếu mực trên mảnh giấy đó là đúng màu xanh lá cây, mọi người sẽ nghĩ rằng đó là tiền và sẽ chấp nhận nó như một khoản thanh toán cho hàng hóa và dịch vụ thực sự. Tại sao? Vì họ tin tưởng, một cách rất đúng đắn, rằng họ có thể làm điều tương tự: trao đổi mảnh giấy màu xanh đó để lấy những món hàng hóa và dịch vụ khác.

Trong thực tế, đây là một điều bí ẩn: nếu một tờ tiền 100 USD giả mạo từ Peru vào Mỹ và được trao đổi thành công để lấy hàng hóa hoặc dịch vụ mà không ai nhận ra đó là tiền giả, thì ai sẽ chịu thiệt hại? Việc chấp nhận một tờ tiền 100 USD giả không giống như mua một chiếc xe mà hóa ra nó là một quả chanh, hoặc mua một bữa ăn mà hóa ra là toàn những thứ không ăn được. Miễn là chưa ai phát hiện ra bản chất giả mạo của tờ tiền thì nó sẽ vẫn được truyền từ người này sang người khác giống như một tờ tiền 100 USD thực sự.

Câu trả lời cho điều bí ẩn đó là: nạn nhân thực sự của những tờ tiền giả là người nộp thuế ở Mỹ vì tiền giả làm giảm doanh thu có sẵn để thanh toán cho các hoạt động của chính phủ Mỹ. Vì vậy, Cơ quan Mật vụ (Secret Service) giám sát rất chặt chẽ tính đáng tin cậy của đồng tiền Mỹ, luôn luôn nhanh chóng điều tra mọi báo cáo bất kỳ về tiền giả.

Những nỗ lực của Cơ quan Mật vụ đã chứng thực thực tế rằng tiền không giống như hàng hóa và dịch vụ thông thường, và nó chắc chắn không giống như một mảnh giấy màu. Trong chương này, chúng ta sẽ xem xét tiền là gì, vai trò của nó, hoạt động của hệ thống tiền tệ hiện đại và các tổ chức duy trì và điều chỉnh tiền tệ, bao gồm cả *Cục Dự trữ Liên bang*. Bản thân chủ đề này rất quan trọng, và nó cũng là nền tảng cần thiết cho kiến thức về chính sách tiền tệ, mà chúng ta sẽ xem xét trong chương tiếp theo.

Ý nghĩa của tiền

Trong cuộc trò chuyện hàng ngày, mọi người thường sử dụng từ *tiền* để chỉ sự giàu có. Nếu bạn hỏi "Mark Zuckerberg có bao nhiêu tiền?" thì câu trả lời đại loại là "Ồ, khoảng 30 tỷ USD, nhưng ai đếm được?". Nghĩa là con số đó sẽ bao gồm giá trị cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản và các tài sản khác mà Mark sở hữu.

Nhưng định nghĩa về tiền của nhà kinh tế học không bao gồm tất cả các hình thức tài sản. Các tờ USD trong ví của bạn là tiền; còn các hình thức tài sản khác, như xe hơi, nhà cửa và chứng khoán, thì không phải là tiền. Vậy theo các nhà kinh tế học, điều gì giúp phân biệt tiền và các hình thức tài sản khác?

Tiền là gì?

Tiền được xác định theo công dụng của nó: **tiền (money)** là bất kỳ tài sản nào có thể dễ dàng được sử dụng để mua hàng hóa và dịch vụ. Một tài sản **có tính thanh khoản (liquid)** nếu nó có thể dễ dàng được chuyển thành tiền mặt. Tiền bao gồm tiền mặt, bản thân nó luôn có tính thanh khoản, cũng như các tài sản khác có tính thanh khoản cao.

Bạn có thể thấy sự khác biệt giữa tiền và các tài sản khác bằng cách tự hỏi về cách thanh toán khi đi siêu thị. Thu ngân sẽ chấp nhận tiền mặt để đổi lấy sữa và bánh pizza đông lạnh — nhưng sẽ không chấp nhận chứng chỉ cổ phiếu hoặc một bộ sưu tập thẻ bóng chày cổ điển. Nếu bạn muốn chuyển đổi chứng chỉ cổ phiếu hoặc thẻ bóng chày cổ điển thành thực phẩm, bạn phải bán chúng, tức là đổi lấy tiền, và sau đó sử dụng tiền để mua thực phẩm.

Tất nhiên, nhiều cửa hàng cho phép bạn viết séc từ tài khoản ngân hàng để thanh toán hàng hóa (hoặc thanh toán bằng thẻ ghi nợ được liên kết với tài khoản ngân hàng của bạn). Điều đó có khiến số dư tài khoản ngân hàng trở thành tiền, ngay cả khi bạn chưa chuyển đổi thành tiền mặt hay không? Có. **Tiền trong lưu thông (currency in circulation)** — tiền mặt thực tế trong tay của công chúng — được xem là tiền. Và các **khoản tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc (checkable bank deposits)** cũng được xem là tiền.

Có phải tiền mặt và các khoản tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc là các tài sản duy nhất được xem là tiền không? Tùy vào từng trường hợp. Như chúng ta sẽ thấy sau đây, có hai định nghĩa được sử dụng rộng rãi về **cung tiền (money supply)**, là tổng giá trị các tài sản tài chính trong nền kinh tế được xem là tiền. Định nghĩa hẹp hơn chỉ xem xét các tài sản có tính thanh khoản nhất là tiền: tiền trong lưu thông, séc du lịch và tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc. Định nghĩa rộng hơn bao gồm ba nhóm tài sản này cộng với các tài sản khác "gần như" có thể phát hành séc, chẳng hạn như tiền gửi tài khoản tiết kiệm có thể được chuyển vào tài khoản thanh toán chỉ bằng



Joe Raedle/Getty Images

Nếu không có một tài sản có tính thanh khoản như tiền, việc mua sắm sẽ diễn ra khó khăn hơn nhiều.

một cuộc điện thoại hoặc một cú nhấp chuột. Tuy nhiên, cả hai định nghĩa về cung tiền đều phân biệt rõ giữa những tài sản có thể dễ dàng được sử dụng để mua hàng hóa và dịch vụ và những thứ không dễ dàng được sử dụng.

Tiền đóng một vai trò quan trọng trong việc tạo ra *lợi ích từ thương mại* vì nó giúp các giao dịch, trao đổi gián tiếp (indirect exchange) có thể xảy ra. Ví dụ, một bác sĩ phẫu thuật tim muốn mua chiếc tủ lạnh mới. Bác sĩ phẫu thuật cung cấp các dịch vụ có giá trị - cụ thể là phẫu thuật tim. Chủ cửa hàng cung cấp các hàng hóa có giá trị - tủ lạnh và các thiết bị khác. Mọi việc sẽ rất khó khăn cho cả hai bên nếu thay vì sử dụng tiền, họ phải trực tiếp trao đổi hàng hóa và dịch vụ mà mình cung cấp. Trong một hệ thống hàng đổi hàng (barter), một bác sĩ phẫu thuật tim và một chủ cửa hàng thiết bị chỉ có thể giao dịch nếu chủ cửa hàng tình cờ muốn phẫu thuật tim và bác sĩ phẫu thuật tình cờ muốn có một tủ lạnh mới.

Tiền là bất kỳ tài sản nào có thể dễ dàng được sử dụng để mua hàng hóa và dịch vụ.

Một tài sản **có tính thanh khoản** nếu nó có thể dễ dàng được chuyển thành tiền mặt mà không mất đi nhiều giá trị.

Tiền trong lưu thông: lượng tiền mặt thực tế trong tay của công chúng.

Các **khoản tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc:** là số dư tài khoản ngân hàng, mà trên đó người dân có thể phát hành séc.

Cung tiền là tổng giá trị các tài sản tài chính trong nền kinh tế được xem là tiền.

Đây được gọi là vấn đề tìm kiếm một *"sự trùng hợp kép về nhu cầu"*: trong một hệ thống hàng đổi hàng, hai bên chỉ có thể giao dịch khi mỗi bên muốn có những gì mà bên kia cung cấp. Tiền đã giải quyết được vấn đề này: các cá nhân có thể trao đổi những gì mình có để nhận tiền, và dùng tiền để mua những thứ mình muốn.

Nhờ khả năng giao dịch bằng tiền thay vì dựa vào trao đổi hàng, việc đạt được lợi ích từ thương mại (gains from trade) trở nên dễ dàng hơn. Sự tồn tại của tiền làm tăng phúc lợi, mặc dù tiền không trực tiếp sản xuất ra bất cứ thứ gì. Như Adam Smith đã nói, tiền "hoàn toàn có thể được so sánh với một đường cao tốc: nó luân chuyển và mang ra thị trường toàn bộ cỏ và bắp của một quốc gia, nhưng bản thân nó không tự sản xuất nên một cái gì cả".

Chúng ta hãy xem xét kỹ hơn các vai trò của tiền trong nền kinh tế.

Các vai trò của tiền

Tiền đóng ba vai trò chính trong một nền kinh tế hiện đại bất kỳ: đó là một phương tiện trao đổi, một phương tiện cất giữ giá trị và một đơn vị tính.

1. **Phương tiện trao đổi.** Ví dụ về bác sĩ phẫu thuật tim và chiếc tủ lạnh trong phần trên minh họa cho vai trò làm **phương tiện trao đổi (medium of exchange)** của tiền – là một tài sản mà cá nhân sử dụng để trao đổi hàng hóa và dịch vụ, thay vì tiêu thụ. Mọi người không thể ăn một tờ tiền giấy; thay vào đó, họ sử dụng các tờ tiền để đổi lấy các hàng hóa sử dụng được và các dịch vụ đi kèm.

   Vào những thời điểm bình thường, tiền tệ chính thức của một quốc gia cụ thể - như đồng USD ở Mỹ, đồng peso ở Mexico - cũng đóng vai trò phương tiện trao đổi trong hầu như tất cả các giao dịch ở quốc gia đó. Tuy nhiên, trong các thời kỳ kinh tế khó khăn, các hàng hóa hoặc tài sản khác sẽ đóng vai trò đó. Ví dụ trong khủng hoảng kinh tế, người ta thường xem đồng tiền của những quốc gia khác là phương tiện trao đổi: USD đóng vai trò này ở các nước châu Mỹ Latin gặp khó khăn, cũng như euro ở các nước Đông Âu gặp khó khăn.

   Trong một ví dụ nổi tiếng, thuốc lá đóng vai trò như một phương tiện trao đổi trong các trại tù binh chiến tranh thế giới thứ hai: ngay cả những người không hút thuốc cũng trao đổi hàng hóa và dịch vụ để lấy thuốc lá vì thuốc lá có thể được dùng để trao đổi cho các vật dụng khác một cách dễ dàng. Trong thời kỳ lạm phát cực đoan của Đức năm 1923, những hàng hóa như trứng và than đã trở thành phương tiện trao đổi trong một thời gian ngắn.

2. **Phương tiện lưu trữ giá trị.** Để đóng vai trò như một phương tiện trao đổi, tiền cũng phải đóng vai trò là một **phương tiện lưu trữ giá trị (store of value)** - là một phương tiện nắm giữ sức mua theo thời gian. Để hiểu tại sao điều này là cần thiết, bạn hãy hình dung việc cố gắng vận hành một nền kinh tế, trong đó các cây kem là phương tiện trao đổi. Một nền kinh tế như vậy sẽ nhanh chóng chịu ảnh hưởng từ việc tiền bị tan chảy: phương tiện trao đổi này thường biến thành ... một vũng nước dính trên tay, trước khi bạn có thể sử dụng nó để mua thứ gì khác. Bất kỳ tài sản nào giữ được sức mua theo thời gian thì là một phương tiện lưu trữ giá trị. Vì vậy, vai trò lưu trữ giá trị là một tính năng cần thiết nhưng không không phải là đặc điểm dùng để phân biệt tiền.

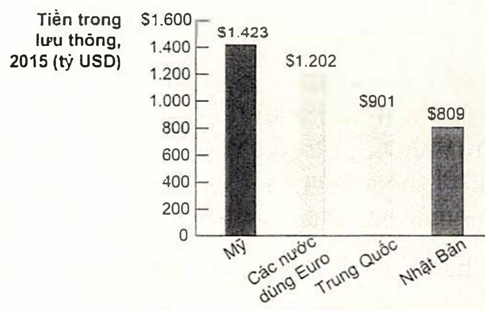


VÒNG QUANH THẾ GIỚI

Các đồng tiền mạnh

Người Mỹ có xu hướng nghĩ rằng đô la Mỹ, USD, là đồng tiền đứng đầu thế giới - và nó vẫn là đồng tiền có khả năng được chấp nhận thanh toán nhiều nhất trên toàn cầu. Nhưng cũng có những đồng tiền quan trọng khác. Một thước đo đơn giản về tầm quan trọng của một đồng tiền là giá trị của lượng tiền tệ đó trong lưu thông. Hình dưới đây thể hiện giá trị của số lượng 4 loại tiền tệ chính trong lưu thông vào cuối năm 2015, theo tỷ USD.

Đồng USD là loại tiền tệ được lưu thông rộng rãi nhất. Sự nổi bật của đồng USD không phải là điều đáng ngạc nhiên vì nền kinh tế Mỹ lớn nhất thế giới. Đồng euro đứng thứ hai ngay sau đồng USD. Các nền kinh tế kết hợp của các quốc gia sử dụng đồng euro, được gọi là khu vực đồng euro, cũng lớn tương đương như nền kinh tế Mỹ. Và bất chấp thực tế rằng nền kinh tế nhỏ hơn nhiều, Nhật Bản cũng đứng gần phía sau Mỹ, chủ yếu là do người Nhật sử dụng tiền mặt nhiều hơn, so với séc và thẻ tín dụng, hơn là người châu Âu hoặc người Mỹ. Cuối cùng, với nền kinh tế đang phát triển nhanh chóng, Trung Quốc đang tiến lên các bảng xếp hạng, và giờ đây đã vượt qua Nhật Bản.



Dữ liệu từ: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis; Ngân hàng Trung ương châu Âu; Ngân hàng Nhật Bản; Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc.

3. **Đơn vị tính.** Cuối cùng, tiền thường đóng vai trò là đơn vị tính (unit of account) — là thước đo thường được các cá nhân chấp nhận sử dụng để định giá và thực hiện các tính toán kinh tế. Để hiểu tầm quan trọng của vai trò này, chúng ta hãy xem xét một thực tế trong lịch sử: trong thời Trung Cổ, nông dân thường được yêu cầu cung cấp hàng hóa và sức lao động cho chủ đất chứ không phải là tiền bạc. Ví dụ một nông dân có thể được yêu cầu làm việc trên đất của chủ đất một ngày trong tuần và nộp tô thuế bằng một phần năm sản lượng thu hoạch.

Hiện nay thì tiền thuê (rent), giống như các mức giá khác, hầu như luôn được xác định bằng tiền. Điều đó giúp mọi việc trở nên rõ ràng hơn: hãy tưởng tượng xem việc thuê căn hộ sẽ khó như thế nào nếu chủ nhà thời hiện đại thực hành theo lối thời trung cổ. Ví dụ giá sử như ông Smith nói rằng ông sẽ cung cấp chỗ ở cho bạn nếu bạn giúp ông dọn dẹp nhà hai lần một tuần và mang cho ông ấy một cân thịt bò mỗi ngày, trong khi bà Jones muốn bạn dọn dẹp nhà một lần một tuần và bốn cân thịt gà mỗi ngày. Ai có thỏa thuận tốt hơn? Rất khó quyết định. Thay vào đó, nếu ông Smith muốn được trả 600 USD một tháng và bà Jones muốn 700 USD, thì việc so sánh trở nên cực kỳ dễ dàng. Nói cách khác, nếu không có các thước đo được chấp nhận một cách phổ biến, chúng ta sẽ khó xác định các điều khoản của một giao dịch hơn, khiến cho việc giao dịch và kiếm lợi nhuận trở nên khó khăn hơn.

Các loại tiền

Bằng hình thức này hay hình thức khác, tiền đã được sử dụng từ hàng ngàn năm nay. Trong phần lớn thời gian đó, người ta sử dụng **tiền tệ dưới dạng thương phẩm (commodity money)**: một hàng hóa dùng làm phương tiện trao đổi, thường là vàng hoặc bạc, hàng hóa đó vẫn có giá trị nội tại trong các mục đích sử dụng khác. Những cách sử dụng thay thế này đã giúp tiền tệ dưới dạng thương phẩm có được giá trị độc lập với vai trò như một phương tiện trao đổi của nó. Ví dụ thuốc lá được sử dụng làm tiền trong các trại tù binh trong Thế chiến II cũng có giá trị vì nhiều tù nhân hút thuốc. Vàng có giá trị vì nó được sử dụng làm đồ trang sức và trang trí, ngoài thực tế là nó được đúc thành tiền xu.

Một **phương tiện trao đổi**: một tài sản mà cá nhân sử dụng để trao đổi hàng hóa và dịch vụ, thay vì tiêu thụ.

Một **phương tiện lưu trữ giá trị**: một phương tiện nắm giữ sức mua theo thời gian.

Một **đơn vị tính**: là thước đo thường được các cá nhân chấp nhận sử dụng để định giá và thực hiện các tính toán kinh tế.

Tiền tệ dưới dạng thương phẩm: một hàng hóa dùng làm phương tiện trao đổi, thường là vàng hoặc bạc, có giá trị nội tại trong các mục đích sử dụng khác.

Tiền tệ được đảm bảo bằng thương phẩm: một phương tiện trao đổi nhưng không có giá trị nội tại. Giá trị cuối cùng của nó được đảm bảo bằng lời hứa rằng nó luôn có thể được chuyển đổi thành hàng hóa có giá trị theo yêu cầu.

Năm 1776, năm mà Mỹ tuyên bố độc lập và Adam Smith xuất bản quyển sách *The Wealth of Nations*, tiền giấy đã được sử dụng rộng rãi cùng với đồng xu bằng vàng hoặc bạc. Tuy nhiên, không giống như các tờ tiền giấy hiện đại, tiền giấy này bao gồm các tờ tiền do các ngân hàng tư nhân phát hành, hứa hẹn sẽ trao đổi các tờ tiền của họ thành đồng xu vàng hoặc bạc theo yêu cầu. Vì vậy, tiền giấy ban đầu thay thế tiền tiền tệ dưới dạng thương phẩm là **tiền tệ được đảm bảo bằng thương phẩm (commodity-backed money)**, một phương tiện trao đổi trung gian không có giá trị nội tại, mà giá trị cuối cùng được đảm bảo bằng lời hứa rằng khoản tiền đó luôn có thể được chuyển đổi thành hàng hóa có giá trị theo yêu cầu.

Lợi ích lớn của tiền tệ được đảm bảo bằng thương phẩm so với tiền tệ dưới dạng thương phẩm đơn giản, như đồng xu bằng vàng và bạc, là nó gắn liền với các tài nguyên ít có giá trị hơn. Mặc dù một ngân hàng phát hành tiền giấy vẫn phải giữ một lượng vàng và bạc trong tay, ngân hàng đó chỉ phải giữ số lượng đủ để đáp ứng nhu cầu trao đổi lại số tiền giấy do họ phát hành. Và ngân hàng có thể dựa vào thực tế là trong một ngày bình thường, chỉ có một phần nhỏ tiền giấy sẽ được trao đổi lại. Vì vậy, họ chỉ cần giữ một phần của tổng giá trị tiền giấy mà họ phát hành trong lưu thông, dưới dạng vàng và bạc trong kho. Ngân hàng có thể cho vay số vàng và bạc còn lại cho những người muốn sử dụng. Điều này cho phép xã hội sử dụng phần vàng và bạc còn lại cho các mục đích khác, mà không bị mất đi cơ hội đạt được lợi nhuận từ thương mại.



DenisKot/Thinkstock

Trong nhiều thế kỷ, người ta sử dụng các hàng hóa có giá trị, như vàng và bạc, làm phương tiện trao đổi.

Trong một đoạn văn nổi tiếng trong *The Wealth of Nations*, Adam Smith đã mô tả tiền giấy là một "con đường xuyên không trung". Smith đã thực hiện một sự so sánh tương đồng giữa tiền và một đường cao tốc tưởng tượng, không hấp thụ đất có giá trị bên dưới nó. Một con đường cao tốc bình thường cung cấp một dịch vụ hữu ích, nhưng làm phát sinh chi phí: đất có thể được sử dụng để trồng hoa màu thay vì trải nhựa. Nếu đường cao tốc có thể được xây dựng trong không khí, nó sẽ không làm mất đi lượng đất hữu ích. Như Smith đã nhận ra, khi các ngân hàng thay thế tiền vàng và bạc bằng tiền giấy, họ đã hoàn thành một kỳ công tương tự: họ đã giảm số lượng tài nguyên thực sự được xã hội sử dụng để cung cấp các chức năng của tiền.



Prints & Photographs Division, Library of Congress, Washington, D.C. [LC-DIG-ds-11255]

Bằng cách phát hành tiền giấy được sử dụng thay cho vàng và bạc, các ngân hàng đã giải phóng các nguồn tài nguyên quý giá vốn được sử dụng làm chức năng của tiền.

Tiền theo luật định: là phương tiện trao đổi, có giá trị xuất phát hoàn toàn từ trạng thái chính thức của nó như là một phương tiện thanh toán.

Một tổng cung tiền là các thước đo chung của lượng cung tiền.

Tài sản gần như tiền: là các tài sản tài chính không được sử dụng trực tiếp như một phương tiện trao đổi, nhưng có thể dễ dàng được chuyển đổi thành tiền mặt hoặc tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc.

Đến đây, bạn có thể hỏi: tại sao phải dùng vàng và bạc trong hệ thống tiền tệ, ngay cả khi dùng để đảm bảo cho tiền giấy? Trên thực tế, hệ thống tiền tệ ngày nay còn tiến xa hơn hệ thống mà Smith ngưỡng mộ: người ta đã loại bỏ mọi vai trò của vàng và bạc. Tờ tiền USD không phải là tiền tệ dưới dạng thương phẩm và nó thậm chí không được đảm bảo bằng thương phẩm. Thay vào đó, giá trị của nó phát sinh hoàn toàn từ thực tế là nó được chấp nhận rộng rãi như một phương tiện thanh toán, một vai trò có được chỉ nhờ vào việc tuyên bố của chính phủ Mỹ. Tiền tệ có giá trị xuất phát hoàn toàn từ trạng thái chính thức của nó như là một phương tiện trao đổi được gọi là **tiền theo luật định (fiat money)** vì nó tồn tại do quy định của chính phủ. Từ *fiat* là một thuật ngữ trước đây dùng để nói về một chính sách do một người cầm quyền, một nhà cai trị tuyên bố ra.

Tiền theo luật định có hai lợi ích lớn so với tiền tệ được đảm bảo bằng thương phẩm. Đầu tiên, nó thậm chí còn có vai trò lớn hơn một "con đường xuyên không trung" — việc tạo ra nó không sử dụng bất kỳ tài nguyên thực nào ngoài các tờ giấy in tiền. Thứ hai, việc cung tiền có thể được điều chỉnh dựa trên nhu cầu của nền kinh tế, thay vì được xác định bởi lượng vàng và bạc mà những người thăm dò tình cờ tìm ra.

Tuy nhiên, tiền theo luật định cũng có thể chịu một số rủi ro. Chúng ta đã mô tả một rủi ro như vậy trong câu chuyện mở đầu chương này, đó là việc bị giả mạo. Tiền giả chiếm đoạt đặc quyền của Chính phủ Mỹ, vốn là cơ quan duy nhất có quyền in tiền USD hợp pháp. Và lợi ích mà những người làm tiền giả nhận được bằng cách trao đổi tiền giả để lấy hàng hóa và dịch vụ thật gây ra chi phí cho chính phủ liên bang Mỹ, chính phủ trang trải một phần chi phí nhỏ nhưng không tầm thường bằng cách phát hành tiền mới để đáp ứng nhu cầu về tiền. Một nguy cơ lớn hơn là các chính phủ có thể tạo ra tiền bất cứ khi nào họ muốn, điều này có thể khiến họ bị cám dỗ lạm dụng đặc quyền.

Đo lường lượng cung tiền

Cục Dự trữ Liên bang tính toán quy mô của hai **tổng cung tiền (monetary aggregate),** vốn là các thước đo chung của lượng cung tiền, chỉ khác nhau trong cách định nghĩa thế nào là tiền. Hai tổng cung tiền này được gọi một cách khá khó hiểu là M1 và M2. (Trước đây còn có một tổng cung tiền thứ ba, bạn có thể đoán được là nó được gọi là M3, nhưng vào năm 2006, Cục Dự trữ Liên bang kết luận rằng thước đo này không còn hữu dụng nữa).

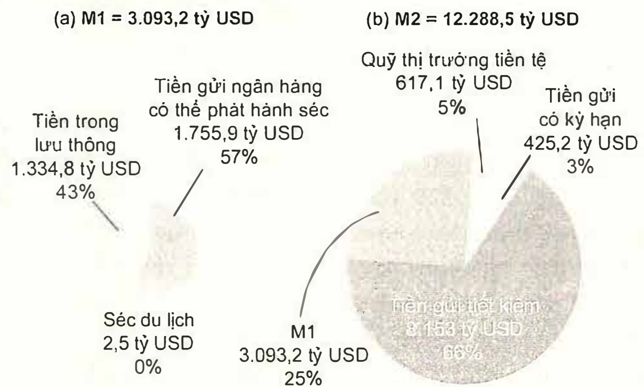
M1, định nghĩa hẹp nhất, chỉ bao gồm tiền trong lưu thông (còn được gọi là tiền mặt), séc du lịch và tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc. M2 bao gồm thêm một số loại tài sản khác, thường được xem là các **tài sản gần như tiền (near-money)** – là các tài sản tài chính không được sử dụng trực tiếp như một phương tiện trao đổi, nhưng có thể dễ dàng được chuyển đổi thành tiền mặt hoặc tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc, chẳng hạn như tài khoản tiết kiệm. Ví dụ như các khoản tiền gửi có kỳ hạn như các chứng chỉ tiền gửi có mệnh giá nhỏ, không thể phát hành séc nhưng có thể rút ra bất kỳ lúc nào trước ngày đáo hạn bằng cách trả tiền phạt. Vì *tiền mặt* và *tiền gửi có thể phát hành séc* có thể được sử dụng trực tiếp như một phương tiện trao đổi, nên M1 là thước đo tiền tệ có tính thanh khoản cao nhất.

Hình 18-1 thể hiện thành phần thực tế của M1 và M2 của nước Mỹ vào tháng 11/2015, tính bằng đơn vị tỷ USD. M1 có trị giá 3.093 tỉ USD, trong đó khoảng 43% là tiền trong lưu thông, và hầu hết phần còn lại là tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc, chỉ một phần nhỏ là séc du lịch. M1 chiếm khoảng 25% của M2, và M2 có trị giá 12.289 tỷ USD. M2 bao gồm M1 cộng với các loại tài sản khác: hai loại tiền gửi ngân hàng, được gọi là tiền gửi tiết kiệm và tiền gửi có kỳ hạn, cả hai đều được xem là không thể phát hành séc, cộng với quỹ thị trường tiền tệ MMF (money market funds), là quỹ hỗ tương (mutual fund) chỉ đầu tư vào các tài sản có tính thanh khoản và gần giống với tiền gửi ngân hàng. Các tài sản *gần như tiền* này sinh lãi, trong khi tiền mặt (tiền trong lưu thông) thì không sinh lãi, và lãi suất của những tài sản này thường cao hơn lãi suất của các khoản tiền gửi có thể phát hành séc.

HÌNH 18-1 Tổng cung tiền của Mỹ, tháng 11/2015

Cục Dự trữ Liên bang sử dụng hai định nghĩa về cung tiền là M1 và M2. Như đồ thị (a) thể hiện, hơn một nửa của M1 là tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc, còn lại chủ yếu là tiền trong lưu thông. Đồ thị (b) cho thấy M2 có một định nghĩa rộng hơn nhiều: nó bao gồm M1 cộng với một loạt các khoản tiền gửi khác và các tài sản như tiền gửi, khiến cho nó lớn hơn gần năm lần M1.

Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis.



LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Nguồn cung tiền không bao gồm những gì?

Các tài sản tài chính như cổ phiếu và trái phiếu có là một phần của nguồn cung tiền không? Không, dù theo bất kỳ định nghĩa nào, vì chúng không đủ tính thanh khoản.

Nói đơn giản là M1 bao gồm các tài sản mà bạn có thể sử dụng để mua hàng tạp hóa: tiền mặt, séc du lịch và tiền gửi có thể phát hành séc (vẫn được tính, miễn là cửa hàng chấp nhận séc hoặc thẻ ghi nợ). M2 rộng hơn, vì nó bao gồm những tài sản như tài khoản tiết kiệm có thể được chuyển đổi thành M1 một cách dễ dàng và nhanh chóng. Ví dụ như thông thường, bạn có thể chuyển tiền giữa các tài khoản tiết kiệm và tài khoản thanh toán bằng một cuộc gọi nhanh, một vài thao tác trên điện thoại hoặc vài cú nhấp chuột.

Ngược lại, việc chuyển đổi cổ phiếu hoặc trái phiếu thành tiền mặt đòi hỏi phải bán cổ phiếu hoặc trái phiếu – một công việc mất thời gian và liên quan đến việc trả phí môi giới. Điều đó khiến cho các tài sản này có tính thanh khoản kém hơn so với tiền gửi ngân hàng. Vì vậy, cổ phiếu và trái phiếu không được xem là tiền, không giống như tiền gửi ngân hàng.

CHO NHỮNG NGƯỜI HAM HỌC HỎI | Điều gì xảy ra với tất cả tiền mặt?

Bạn có thể bị giật mình với một trong những số liệu về lượng cung tiền: hơn 1 nghìn tỷ USD đang luân chuyển trên thị trường. Điều đó có nghĩa là mỗi người ở Mỹ, kể cả đàn ông, phụ nữ hay trẻ em đều có hơn 3.000 USD tiền mặt. Bạn biết được bao nhiêu người mang 3.000 USD trong ví? Không nhiều người. Vậy tất cả tiền mặt đó đi đâu?

Một phần của câu trả lời là số tiền đó không nằm trong ví của các cá nhân – mà chúng nằm trong các quầy tính tiền. Các doanh nghiệp cũng như các cá nhân đều cần giữ tiền mặt.

Các nhà kinh tế học tin rằng tiền mặt cũng đóng một vai trò quan trọng trong các giao dịch mà mọi người muốn giữ bí mật. Các doanh nghiệp nhỏ và những người tự kinh doanh đôi khi thích được thanh toán bằng tiền mặt để có thể tránh phải trả thuế bằng cách giấu thu nhập khỏi Sở Thuế vụ. Ngoài ra, những người buôn bán ma túy và tội phạm khác rõ ràng không muốn ngân hàng ghi nhận các giao dịch của họ. Trên thực tế, một số nhà phân tích đã cố gắng suy luận số lượng hoạt động bất hợp pháp trong nền kinh tế từ tổng số tiền mặt do công chúng nắm giữ.

Tuy nhiên, lý do quan trọng nhất của việc mọi người nắm giữ nhiều tiền mặt như vậy là do việc sử dụng đồng USD ở nước ngoài. Cục Dự trữ Liên bang ước tính rằng 60% lượng USD thực sự được nắm giữ bên ngoài nước Mỹ - phần lớn ở các quốc gia mà người dân không tin tưởng vào đồng nội tệ nên đồng USD đã trở thành phương tiện trao đổi được chấp nhận rộng rãi.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống 

Lịch sử của đồng USD

Tờ tiền USD là tiền theo luật định thuần túy: chúng không có giá trị nội tại và không được đảm bảo bằng bất kỳ vật gì. Nhưng đồng tiền của Mỹ không phải lúc nào cũng như vậy. Trong những ngày đầu khi người châu Âu đặt chân đến, các thuộc địa mà sau này sẽ trở thành nước Mỹ sử dụng tiền tệ dưới dạng thương phẩm, một phần bao gồm tiền xu bằng vàng và bạc được đúc tại châu Âu. Nhưng những đồng xu như vậy lại khan hiếm ở bờ bên kia của Đại Tây Dương, vì vậy những nhà thực dân thời kỳ này phải dựa vào nhiều hình thức tiền tệ dưới dạng thương phẩm khác nhau. Ví dụ những người định cư ở Virginia đã sử dụng thuốc lá như tiền; hay người định cư ở vùng Đông Bắc đã sử dụng "wampum", một loại vỏ sò.


Win McNamee/Reuters/Corbis

Trước thời kỳ Nội chiến, Chính phủ Mỹ không phát hành tiền giấy chính thức.

Trong lịch sử nước Mỹ sau đó, tiền giấy được đảm bảo bằng thương phẩm được sử dụng rộng rãi. Nhưng đây không phải là tiền giấy mà chúng ta nhìn thấy bây giờ, vốn do chính phủ Mỹ phát hành và mang chữ ký của Bộ trưởng Bộ Tài chính. Trước Nội chiến, chính phủ Mỹ không phát hành tiền giấy. Thay vào đó, các tờ tiền USD được phát hành bởi các ngân hàng tư nhân, họ cam kết rằng các tờ tiền của họ có thể được quy đổi thành xu bằng bạc theo yêu cầu. Những lời hứa này không phải lúc nào cũng đáng tin cậy vì đôi khi các ngân hàng cũng sụp đổ, để lại những mảnh tiền giấy vô giá trị cho các khách hàng! Chúng ta có thể hiểu được khi mọi người miễn cưỡng chấp nhận tiền từ các ngân hàng bị đồn thổi là đang gặp khó khăn về tài chính. Trong hệ thống tiền tệ tư nhân này, một số đồng tiền có giá trị kém hơn các đồng tiền khác.

Một di sản kỳ lạ của thời điểm đó là các tờ tiền được phát hành bởi Ngân hàng Công dân Louisiana, có trụ sở tại New Orleans, đã trở thành một trong những tờ tiền được sử dụng rộng rãi nhất ở các bang miền Nam. Các tờ tiền này có một mặt được in bằng tiếng Anh và một mặt được in bằng tiếng Pháp. (Vào thời điểm đó, nhiều người ở New Orleans sử dụng tiếng Pháp, vì đây vốn là thuộc địa của Pháp). Vì vậy, tờ 10 USD có một bên viết là *Ten* và một bên là *Dix*, nghĩa là "mười" trong tiếng Anh và tiếng Pháp! Các tờ tiền 10USD này được gọi là "dixies", có lẽ đây chính là xuất xứ của biệt danh của các tiểu bang miền Nam.

Chính phủ Mỹ đã bắt đầu phát hành tiền giấy chính thức, được gọi là "tiền màu xanh – greenback" vào năm 1862, như một cách chi trả cho cuộc nội chiến đang diễn ra. Lúc đầu, các tờ tiền màu xanh không có giá trị cố định về mặt thương phẩm. Sau năm 1873, chính phủ Mỹ báo đảm giá trị của đồng USD bằng vàng, biến USD thành tiền tệ được đảm bảo bằng thương phẩm.

Năm 1933, khi Tổng thống Franklin D. Roosevelt phá vỡ liên kết giữa USD và vàng, giám đốc ngân sách liên bang sợ rằng công chúng sẽ mất niềm tin vào đồng USD nếu nó không được hậu thuẫn bởi vàng - đã đưa ra một dự báo bi quan: "Đây sẽ là kết thúc của nền văn minh phương Tây". Nhưng mọi việc đã không diễn ra như vậy. Mối liên hệ giữa đồng USD và vàng đã được khôi phục vài năm sau đó, nhưng rồi lại bị loại bỏ - lần này có lẽ là mãi mãi - vào tháng 8 năm 1971. Mặc cho những cảnh báo về sự sụp đổ, đô la Mỹ tiếp tục trở thành đồng tiền được sử dụng rộng rãi nhất trên thế giới. (Hiện nay nó là đồng tiền được sử dụng rộng rãi thứ hai, sau đồng Euro).

Kiểm tra kiến thức 18-1

1. Giả sử bạn có một thẻ quà tặng (gift card) có thể dùng để mua một số sản phẩm nhất định tại các cửa hàng tham gia. Thẻ quà tặng này có phải là tiền không? Tại sao?

2. Mặc dù hầu hết các tài khoản ngân hàng có trả lãi, nhưng người gửi tiền có thể nhận được lãi suất cao hơn bằng cách mua chứng chỉ tiền gửi, (certificate of deposit, hay CD). Sự khác biệt giữa CD vá tài khoản thanh toán (checking account) lá: người gửi phải trả tiền phạt nếu rút tiền trước khi CD đến hạn (CD có kỳ hạn từ vài tháng đến vài năm). Các CD có giá trị nhỏ được tính trong M2, nhưng không được tính trong M1. Giải thích lý do tại sao chúng không phải là một phần của M1.

3. Giải thích lý do tại sao một hệ thống tiền tệ được bảo đảm bằng thương phẩm sử dụng các nguồn lực hiệu quả hơn một hệ thống tiền tệ bằng thương phẩm.

Đáp án ở cuối sách.

- **Tiền** lá mọi tài sản bất kỳ có thể dễ dàng được sử dụng để mua hàng hóa và dịch vụ. Tiền bao gồm tiền mặt, **có tính thanh khoản** theo định nghĩa, cũng như các tài sản có tính thanh khoản cao khác. **Tiền trong lưu thông** và **tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc** là hai thành phần của lượng cung tiền.
- Tiền đóng ba vai trò: **phương tiện trao đổi, phương tiện lưu trữ giá trị** và **đơn vị tính**.
- Trong lịch sử, tiền đã xuất hiện trước tiên dưới hình thức **tiền tệ dưới dạng thương phẩm**, sau đó là **tiền tệ được đảm bảo bằng thương phẩm**. Ngày nay, tiền tệ thuần túy là **tiền theo luật định**.
- Nguồn cung tiền được tính bằng hai **tổng cung tiền**: M1 và M2. M1 bao gồm tiền trong lưu thông, tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc và séc du lịch. M2 bao gồm M1 cộng với nhiều loại **tài sản gần như tiền khác**.

Vai trò tiền tệ của ngân hàng

Khoảng 40% M1, định nghĩa hẹp nhất về cung tiền, bao gồm tiền trong lưu thông - là các tờ tiền mặt 1 USD, 5 USD v.v.... Nguồn gốc của tiền rất rõ ràng: chúng được in bởi Bộ Tài chính Mỹ. Nhưng phần còn lại của M1 bao gồm tiền gửi ngân hàng, và tiền gửi chiếm phần lớn M2, là định nghĩa rộng hơn về cung tiền. Như vậy, theo cách tính nào thì *tiền gửi ngân hàng (bank deposit)* cũng là một thành phần chính của cung tiền. Điều này đưa chúng ta đến chủ đề tiếp theo: vai trò tiền tệ của các ngân hàng.

Ngân hàng làm những gì?

Ngân hàng sử dụng những tài sản có tính thanh khoản (liquid asset) dưới hình thức tiền gửi ngân hàng để tài trợ cho các khoản đầu tư không có tính thanh khoản (illiquid investment) của người vay. Các ngân hàng có thể tạo ra tính thanh khoản, vì ngân hàng không cần phải giữ tất cả lượng tiền gửi nhận được dưới hình thức những tài sản có tính thanh khoản cao. Ngoại trừ trường hợp *rút tiền* hàng loạt *khỏi ngân hàng (bank run)* - mà chúng ta sẽ sớm đề cập sau đây – thông thường tất cả những người gửi tiền sẽ không muốn rút tiền cùng một lúc. Vì vậy, ngân hàng có thể cung cấp tài sản có tính thanh khoản cho người gửi tiền, mà vẫn có thể đầu tư một phần lớn trong tiền gửi của khách hàng vào các tài sản không có tính thanh khoản, chẳng hạn như cho vay thế chấp mua nhà và cho vay kinh doanh.

Dự trữ ngân hàng là số tiền trong kho quỹ của ngân hàng, cộng với tiền gửi của ngân hàng tại Cục Dự trữ Liên bang.

Tài khoản chữ T là một công cụ phân tích vị thế tài chính của một doanh nghiệp, bằng cách thể hiện các khoản nợ và tài sản của doanh nghiệp trong cùng một bảng, với tài sản nằm bên trái và nợ nằm bên phải.

Tuy nhiên, ngân hàng không thể cho vay tất cả số tiền mà họ nhận được từ người gửi tiền, vì họ phải đáp ứng

yêu cầu rút tiền của người gửi. Để đáp ứng nhu cầu này, ngân hàng phải giữ trong tay một lượng tài sản có tính thanh khoản đáng kể. Trong hệ thống ngân hàng hiện đại của Mỹ, các tài sản này nằm dưới dạng tiền trong kho quỹ của chính các ngân hàng; hoặc tiền gửi của các ngân hàng tại Cục Dự trữ Liên bang. Như chúng ta sẽ thấy ngay sau đây, tiền gửi của ngân hàng tại Cục Dự trữ Liên bang có thể được chuyển đổi thành tiền mặt gần như ngay lập tức. Tiền trong kho quỹ của ngân hàng và tiền gửi của ngân hàng tại Cục Dự trữ Liên bang được gọi là **dự trữ ngân hàng (bank reserve)**. Vì dự trữ ngân hàng nằm trong kho tiền của ngân hàng và tại Cục Dự trữ Liên bang, không được công chúng nắm giữ, nên đó không phải là một phần của tiền trong lưu thông.

Để hiểu vai trò của các ngân hàng trong việc xác định nguồn cung tiền, chúng ta bắt đầu bằng cách giới thiệu một công cụ đơn giản để phân tích vị thế tài chính của một ngân hàng: **tài khoản chữ T**. Tài khoản chữ T của doanh nghiệp tóm tắt vị thế tài chính của doanh nghiệp đó bằng cách thể hiện các khoản nợ và tài sản của doanh nghiệp trong cùng một bảng, với tài sản nằm bên trái và nợ nằm bên phải.

HÌNH 18-2 Tài khoản chữ T của Samantha's Smoothies

Tài sản		Nợ	
Tòa nhà	$30.000	Khoản vay từ ngân hàng	$20.000
Thiết bị làm sinh tố	$15.000		

Tài khoản chữ T tóm tắt vị thế tài chính của một doanh nghiệp. Phần tài sản, trong trường hợp này bao gồm một tòa nhà và một số thiết bị làm sinh tố, nằm bên trái của bảng. Phần nợ bao gồm khoản tiền nợ ngân hàng địa phương, nằm ở bên phải.

Hình 18-2 thể hiện tài khoản chữ T của một doanh nghiệp *không phải* là ngân hàng – tiệm sinh tố Samantha's Smoothies. Theo Hình 18-2, Samantha's Smoothies sở hữu một tòa nhà trị giá 30.000 USD và có thiết bị làm sinh tố trị giá 15.000 USD. Đây là tài sản, vì vậy chúng nằm ở phía bên trái của bảng. Để chuẩn bị cho việc khai trương, doanh nghiệp đã vay 20.000 USD từ một ngân hàng địa phương. Đây là một khoản nợ, vì vậy khoản vay nằm ở bên phải của bảng. Bằng cách nhìn vào tài khoản chữ T, bạn có thể ngay lập tức nhìn thấy Samantha's Smoothies sở hữu những gì và đang nợ những gì. Tài khoản này được gọi là tài khoản chữ T vì các đường kẻ của bảng tạo thành hình chữ T.

HÌNH 18-3 Tài sản và nợ của First Street Bank

Tài sản		Nợ	
Các khoản cho vay	$1.200.000	Tiền gửi	$1.000,000
Dự trữ	$100.000		

Tài sản của First Street Bank bao gồm các khoản cho vay trị giá 1.200.000 USD và 100.000 USD dự trữ. Nợ bao gồm 1.000.000 USD tiền gửi – là số tiền mà ngân hàng đang nợ những khách hàng đã gửi tiền vào.

Samantha Smoothies là một doanh nghiệp bình thường, không phải ngân hàng. Bây giờ chúng ta hãy xem xét tài khoản chữ T của một ngân hàng giả định, First Street Bank, là nơi nắm giữ 1 triệu USD tiền gửi của khách hàng.

Hình 18-3 thể hiện vị thế tài chính của ngân hàng này. Các khoản cho vay mà First Street Bank đã thực hiện nằm ở bên trái vì chúng là tài sản: chúng đại diện cho số tiền mà những người vay từ ngân hàng được kỳ vọng sẽ hoàn trả. Trong ví dụ đơn giản này, tài sản khác duy nhất của ngân hàng là khoản dự trữ của ngân hàng, có thể là tiền mặt trong kho quỹ ngân hàng, hoặc tiền gửi tại Cục Dự trữ Liên bang. Bên phải thể hiện các khoản nợ của ngân hàng, trong ví dụ này bao gồm toàn bộ tiền gửi của khách hàng tại First Street Bank. Đây là các khoản nợ vì chúng đại diện cho các khoản tiền mà cuối cùng ngân hàng phải trả cho người gửi tiền.

Chú ý rằng trong ví dụ này, tài sản của First Street Bank lớn hơn nợ. Đây chính là cách hoạt động cần có của ngân hàng! Luật quy định Ngân hàng phải duy trì tài sản lớn hơn một tỷ lệ nhất định so với nợ.

Trong ví dụ này, First Street Bank giữ dự trữ bằng 10% tiền gửi của khách hàng. Tỷ lệ của phần tiền dự trữ ngân hàng so với lượng tiền gửi mà ngân hàng nhận được gọi là **tỷ lệ dự trữ**

(reserve ratio). Trong hệ thống ngân hàng Mỹ hiện đại, Cục Dự trữ Liên bang (Fed), ngoài những nhiệm vụ khác, có chức năng giám sát hoạt động của các ngân hàng - thiết lập tỷ lệ dự trữ bắt buộc tối thiểu mà các ngân hàng buộc phải duy trì. Để hiểu tại sao các ngân hàng bị kiểm soát, chúng ta hãy xem xét một vấn đề mà các ngân hàng có thể gặp phải: rút tiền hàng loạt khỏi ngân hàng.

Tỷ lệ dự trữ: tỷ lệ của phần tiền gửi mà một ngân hàng dự trữ, so với lượng tiền gửi mà ngân hàng đó nhận được.

Rút tiền hàng loạt: là hiện tượng nhiều người gửi tiền cố gắng rút tiền do lo ngại về sự đổ vỡ ngân hàng

Vấn đề rút tiền hàng loạt

Ngân hàng có thể cho vay phần lớn số tiền gửi nhận được vì trong những thời điểm bình thường, trong một ngày bất kỳ, chỉ một tỷ lệ nhỏ người gửi muốn rút tiền. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu vì một lý do nào đó, tất cả hoặc phần lớn người gửi tiền muốn rút tiền trong một khoảng thời gian ngắn, chẳng hạn như trong một vài ngày?

Nếu một tỷ lệ đáng kể người gửi tiền (depositor) yêu cầu rút tiền cùng một lúc, ngân hàng sẽ không thể huy động đủ tiền mặt để đáp ứng nhu cầu đó. Lý do là vì các ngân hàng chuyển đổi phần lớn các khoản tiền gửi nhận được thành các khoản cho vay. Đó chính là cách ngân hàng tạo ra doanh thu: bằng cách tính tiền lãi trên các khoản cho vay.

Tuy nhiên, các khoản cho vay của ngân hàng lại không có tính thanh khoản: chúng không thể dễ dàng quy đổi thành tiền mặt trong thời gian ngắn. Để hiểu lý do tại sao, chúng ta hãy hình dung rằng First Street Bank đã cho Drive-A-Peach Used Cars, một công ty môi giới buôn bán xe tại địa phương, vay 100.000 USD. Để tăng lượng tiền mặt đáp ứng nhu cầu rút tiền, First Street Bank có thể bán khoản vay của Drive-A-Peach cho người khác — một ngân hàng hoặc một nhà đầu tư cá nhân khác. Nhưng nếu First Street Bank cố gắng bán khoản vay nhanh chóng, người mua tiềm năng sẽ cảnh giác: họ sẽ nghi ngờ rằng First Street Bank muốn bán khoản vay vì có điều gì không đúng và khoản vay có thể không được hoàn trả. Kết quả là First Street Bank có thể bán khoản vay một cách nhanh chóng chỉ bằng cách chào bán nó với mức chiết khấu cao – ví dụ như giảm giá 40%, với mức giá bán là 60.000 USD.

Kết quả là nếu một số lượng đáng kể người gửi tiền của First Street Bank đột nhiên quyết định rút tiền, ngân hàng cần phải nỗ lực gia tăng lượng tiền mặt cần thiết một cách nhanh chóng, sẽ buộc phải bán tài sản rất rẻ. Chắc chắn rằng điều này sẽ dẫn đến *đổ vỡ ngân hàng (bank failure)*: ngân hàng sẽ không thể trả hết toàn bộ tiền gửi.

Điều gì đã kích hoạt toàn bộ quá trình này, điều gì có thể khiến người gửi tiền của First Street Bank vội vã rút tiền ra? Một câu trả lời có vẻ hợp lý là một tin đồn lan truyền rằng ngân hàng đang gặp rắc rối về tài chính. Ngay cả khi người gửi tiền không chắc chắn tin đồn là đúng, thì họ vẫn muốn an toàn và rút tiền về khi còn có thể. Và tình hình trở nên tồi tệ hơn: một người gửi tiền đơn giản nghĩ rằng những người gửi tiền *khác* sẽ hoảng sợ và cố gắng rút tiền sẽ nhận ra rằng điều này có thể "làm ngân hàng sụp đổ". Vì vậy, người đó tham gia vào cuộc đua. Nói cách khác, sự lo ngại về tình trạng tài chính của một ngân hàng có thể là một lời tiên tri tự biến thành hiện thực (self-fulfilling): những người gửi tiền, tin rằng những người gửi tiền khác sẽ vội vã đến rút tiền, cũng sẽ tự mình tham gia cuộc đua đó.

Rút tiền hàng loạt (bank run) là hiện tượng nhiều người gửi tiền cố gắng rút tiền do lo ngại về sự đổ vỡ ngân hàng. Đây không chỉ là điều xấu đối với một ngân hàng và những người gửi tiền vào ngân hàng đó. Trong lịch sử, sự kiện này thường được chứng minh là có tính dễ lây lan: khách hàng "tháo chạy" khỏi một ngân hàng cũng dẫn đến việc mất niềm tin vào các ngân hàng khác, tạo ra thêm nhiều cuộc tháo chạy mới.

Phần *Kinh tế học trong đời sống* sau đây mô tả một trường hợp lây lan như vậy trong thực tế; làn sóng rút tiền hàng loạt khắp nước Mỹ vào đầu thập niên 1930. Để đối phó với trải nghiệm đó

và những trải nghiệm tương tự ở các quốc gia khác, Mỹ và hầu hết các chính phủ hiện đại khác đã thiết lập một hệ thống các quy định ngân hàng để bảo vệ người gửi tiền và ngăn chặn hầu hết các cuộc rút tiền hàng loạt.

Các quy định của ngành ngân hàng

Chúng ta có nên lo lắng về nguy cơ mất tiền tại Mỹ do rút tiền hàng loạt hay không? Không. Sau đợt khủng hoảng ngân hàng của thập niên 1930, Mỹ và hầu hết các quốc gia khác đã thiết lập một hệ thống được thiết kế để bảo vệ người gửi tiền và nền kinh tế nói chung, chống lại các cuộc tháo chạy khỏi ngân hàng. Hệ thống này có bốn yếu tố chính: *bảo hiểm tiền gửi, quy định vốn tối thiểu, quy định về dự trữ bắt buộc;* và ngoài ra, các ngân hàng còn có quyền thực hiện *nghiệp vụ cửa sổ chiết khấu (discount window),* tức là một nguồn tiền mặt khi cần thiết.

1. **Bảo hiểm tiền gửi.** Hầu hết các ngân hàng ở Mỹ đều tự quảng cáo họ là một "thành viên của FDIC" - Tổng công ty bảo hiểm tiền gửi liên bang (The Federal Deposit Insurance Corporation). FDIC cung cấp **bảo hiểm tiền gửi (deposit insurance)**, đảm bảo rằng người gửi tiền sẽ được chi trả đến một số tiền tối đa cho từng tài khoản, ngay cả khi ngân hàng không thể trả tiền. FDIC hiện đảm bảo 250.000 USD tối đa cho mỗi người gửi tiền, ở mỗi ngân hàng được bảo hiểm.

   Điều quan trọng là chúng ta phải nhận ra rằng: bảo hiểm tiền gửi không chỉ bảo vệ người gửi tiền nếu ngân hàng mất khả năng thanh toán. Bảo hiểm cũng giúp loại bỏ lý do chính tạo nên những cuộc tháo chạy khỏi ngân hàng: nếu người gửi tiền biết rằng tiền của họ được an toàn ngay cả khi ngân hàng mất khả năng thanh toán, họ sẽ không có động cơ vội vàng rút hết tiền ra chỉ vì một tin đồn rằng ngân hàng đó gặp khó khăn.

2. **Quy định vốn tối thiểu.** Mặc dù bảo hiểm tiền gửi bảo vệ hệ thống ngân hàng khỏi những cuộc rút tiền hàng loạt, nó lại tạo ra một vấn đề nổi tiếng về động cơ tiêu cực. Vì người gửi tiền đã được bảo hiểm không bị thiệt hại, nên họ không có động lực theo dõi tình trạng tài chính của ngân hàng, khiến cho những giao dịch nhiều rủi ro của ngân hàng không bị phát hiện. Đồng thời, chủ sở hữu các ngân hàng có động cơ tham gia vào những hành vi đầu tư rất mạo hiểm, chẳng hạn như cung cấp các khoản vay có vấn đề với lãi suất cao. Đó là bởi vì nếu mọi việc suôn sẻ, chủ ngân hàng sẽ có lợi nhuận; còn nếu mọi thứ trở nên tồi tệ, chính phủ sẽ bù đắp khoản lỗ thông qua bảo hiểm tiền gửi liên bang.

   Để giảm bớt động cơ chấp nhận rủi ro quá lớn, các nhà quản lý, giám sát (regulator) yêu cầu chủ sở hữu ngân hàng phải nắm giữ tài sản nhiều hơn đáng kể so với giá trị tiền gửi. Bằng cách đó, ngân hàng vẫn sẽ có tài sản lớn hơn tiền gửi ngay cả khi một số khoản cho vay không thu hồi được nợ, và tổn thất sẽ được tính vào tài sản của chủ sở hữu ngân hàng, chứ không phải tài sản của chính phủ. Phần tài sản của ngân hàng lớn hơn tiền gửi và các khoản nợ khác được gọi là *vốn của ngân hàng (bank's capital).* Ví dụ: First Street Bank có vốn là 300.000 USD, tương đương 300.000 USD / (1.200.000 USD + 100.000 USD) = 23% tổng giá trị tài sản. Trên thực tế, hiện nay vốn của ngân hàng được yêu cầu bằng ít nhất 7% giá trị tài sản.

3. **Quy định dự trữ bắt buộc.** Một quy định khác được sử dụng để giảm nguy cơ tháo chạy khỏi ngân hàng là **quy định về dự trữ bắt buộc (reserve requirement)**: Cục Dự trữ Liên bang quy định cụ thể tỷ lệ dự trữ tối thiểu của các ngân hàng. Ví dụ tại Mỹ, tỷ lệ dự trữ tối thiểu đối với tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc là 10%.

4. **Nghiệp vụ chiết khấu.** Một biện pháp bảo vệ cuối cùng chống lại các cuộc tháo chạy khỏi ngân hàng là Cục Dự trữ Liên bang sẵn sàng cho các ngân hàng gặp

Bảo hiểm tiền gửi: là sự đảm bảo rằng những người gửi tiền vào một ngân hàng sẽ được chi trả đến một mức độ nào đó (cho mỗi tài khoản), ngay cả khi ngân hàng đó không còn khả năng chi trả.

Dự trữ bắt buộc: là những quy định của Cục Dự trữ Liên bang về tỷ lệ dự trữ tối thiểu của các ngân hàng.

Cửa sổ chiết khấu: là thỏa thuận theo đó Cục Dự trữ Liên bang sẵn sàng cho vay tiền đối với những ngân hàng gặp khó khăn về thanh khoản.

khó khăn vay, theo một thỏa thuận được gọi là **cửa sổ chiết khấu (discount window)**, mà chúng ta sẽ thảo luận kỹ hơn trong phần sau của chương này. Bằng cách này, ngân hàng có thể tránh được việc phải bán tài sản với giá rất thấp để đáp ứng nhu cầu rút tiền mặt đột ngột của người gửi tiền. Thay vào đó, ngân hàng có thể vay tiền từ Fed để chi trả ngay cho người gửi tiền.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Đó là một hệ thống ngân hàng tuyệt vời

rong kỳ Giáng Sinh tới đây, chắc chắn có ít nhất một kênh truyền hình sẽ trình chiếu bộ phim Đó là một cuộc sống tuyệt vời (It's a wonderful life) vào năm 1946, với Jimmy Stewart đóng vai George Bailey, một nhân viên ngân hàng ở một thị trấn nhỏ được cứu sống bởi một thiên thần. Cảnh đỉnh cao của bộ phim là cảnh tháo chạy khỏi ngân hàng của Bailey, khi những người gửi tiền hoảng sợ vội và rút hết tiền.

Khi bộ phim vừa trình chiếu, những cảnh như vậy vẫn còn tươi mới trong ký ức của người Mỹ. Đã có một làn sóng tháo chạy khỏi ngân hàng vào thập niên 1930, làn sóng thứ hai vào mùa xuân năm 1931, và làn sóng thứ ba vào đầu năm 1933. Cuối cùng, hơn một phần ba ngân hàng của nước Mỹ đã sụp đổ. Để kết thúc sự hoảng loạn, vào ngày 6/3/1933, tổng thống mới nhậm chức Franklin Delano Roosevelt đã tuyên bố một "kỳ nghỉ ngân hàng" toàn quốc, đóng cửa tất cả các ngân hàng trong một tuần để các nhà điều hành ngân hàng có thời gian đóng cửa các ngân hàng không lành mạnh và chứng thực những ngân hàng có tài chính tốt.



Vào tháng 7/2008, những người gửi tiền ở ngân hàng IndyMac (California) hoảng loạn xếp hàng rút tiền khỏi ngân hàng đang gặp vấn đề này.

Kể từ đó, các quy định về ngân hàng đã bảo vệ nước Mỹ và các nước giàu có khác chống lại hầu hết các cuộc rút tiền hàng loạt, hay những đợt tháo chạy khỏi ngân hàng. Trên thực tế, cảnh trong phim Đó là một cuộc sống tuyệt vời đã lỗi thời khi bộ phim được sản xuất. Nhưng những thập kỷ gần đây đã chứng kiến một vài làn sóng tháo chạy khỏi ngân hàng ở các nước đang phát triển. Ví dụ các cuộc tháo chạy khỏi ngân hàng cũng góp phần vào cuộc khủng hoảng kinh tế đã tàn phá Đông Nam Á trong giai đoạn 1997–1998 và trong cuộc khủng hoảng kinh tế nghiêm trọng ở Argentina bắt đầu vào cuối năm 2001. Một sự hoảng loạn giống với một làn sóng các cuộc tháo chạy khỏi ngân hàng đã càn quét các thị trường tài chính trên thế giới vào năm 2008 trong cuộc khủng hoảng tài chính.

Chú ý rằng chúng ta nói *hầu hết các cuộc tháo chạy khỏi ngân hàng*. Có một số giới hạn về bảo hiểm tiền gửi; cụ thể như tại Mỹ hiện chỉ bảo hiểm 250.000 USD đầu tiên của một khoản tiền gửi của một cá nhân trong một ngân hàng có mua bảo hiểm. Kết quả là vẫn có thể diễn ra những cuộc tháo chạy khỏi một ngân hàng được cho là đang gặp khó khăn. Trong thực tế, đó chính xác là những gì đã diễn ra vào tháng 7/2008 với IndyMac, một tổ chứcy cho vay có trụ sở tại Pasadena, với một số lượng lớn các khoản cho vay mua nhà có vấn đề. Khi các câu hỏi về tình trạng tài chính của IndyMac được đặt ra, những người gửi tiền bắt đầu rút tiền, buộc các nhà điều hành liên bang phải can thiệp và đóng cửa ngân hàng này. Ở Anh, các giới hạn về bảo hiểm tiền gửi thấp hơn nhiều, khiến ngân hàng Northern Rock phải đối mặt với một cuộc rút tiền hàng loạt trong cùng năm đó. Tuy nhiên, không giống như các cuộc tháo chạy khỏi ngân hàng trong thập niên 1930, hầu hết những người gửi tiền ở cả IndyMac và Northern Rock đều nhận lại được toàn bộ tiền - và sự hoảng loạn tại các ngân hàng này không lan rộng đến các tổ chức khác.

- **Tài khoản chữ T** được sử dụng để phân tích vị thế tài chính của một ngân hàng. Ngân hàng luôn có khoản **dự trữ ngân hàng** – phần tiền trong kho quỹ, cộng với tiền gửi được giữ trong tài khoản của họ tại Cục Dự trữ Liên bang. **Tỷ lệ dự trữ bắt buộc** là tỷ lệ giữa lượng tiền dự trữ của ngân hàng và số tiền gửi của khách hàng.
- Vì các khoản cho vay của ngân hàng không có tính thanh khoản, nhưng ngân hàng có nghĩa vụ chi trả tiền gửi cho khách hàng theo yêu cầu, nên việc **rút tiền hàng loạt**, hay thảo chạy khỏi ngân hàng là một nguy cơ tiềm năng. Mặc dù chúng đã diễn ra trên quy mô lớn trong thập niên 1930, nhưng những nguy cơ này đã bị loại bỏ trên khắp nước Mỹ thông qua việc giám sát ngân hàng dưới hình thức **bảo hiểm tiền gửi**, **quy định vốn tối thiểu** và quy định về dự trữ bắt buộc, cũng như thông qua **cửa sổ chiết khấu** luôn sẵn sàng.

Kiểm tra kiến thức 18-2

1. Giả sử bạn là một người gửi tiền tại First Street Bank và có nghe tin đồn rằng ngân hàng đã bị tổn thất nghiêm trọng do các khoản cho vay. Mọi người gửi tiền đều biết rằng tin đồn này không đúng, nhưng ai cũng cho rằng hầu hết những người gửi tiền khác đều tin vào tin đồn. Trong trường hợp không có bảo hiểm tiền gửi, tại sao điều này có thể dẫn đến một cuộc rút tiền hàng loạt? Bảo hiểm tiền gửi đã làm thay đổi tình huống này như thế nào?
2. Một người lừa đảo chuyên nghiệp có một ý tưởng tuyệt vời: anh ta sẽ mở một ngân hàng mà không đầu tư đồng vốn nào, lấy toàn bộ tiền gửi cho các nhà phát triển bất động sản vay với lãi suất cao. Nếu thị trường bất động sản bùng nổ, các khoản vay sẽ được hoàn trả và anh ta sẽ có lợi nhuận cao. Nếu thị trường bất động sản thất bại, các khoản vay sẽ không được hoàn trả và ngân hàng sẽ sụp đổ - nhưng anh ta sẽ không mất bất kỳ tài sản riêng nào. Quy định giám sát ngân hàng hiện đại sẽ khiến kế hoạch của người này thất bại như thế nào?

Đáp án ở cuối sách

Xác định lượng cung tiền

Nếu không có ngân hàng, sẽ không có các khoản tiền gửi có thể phát hành séc, do đó tiền trong lưu thông sẽ bằng lượng cung tiền. Trong trường hợp đó, lượng cung tiền sẽ chỉ được xác định bởi bất kỳ ai kiểm soát việc đúc và in tiền của chính phủ. Nhưng các ngân hàng tồn tại, và thông qua việc tạo ra tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc, chúng ảnh hưởng đến lượng cung tiền theo hai cách sau đây.

1. Các ngân hàng rút bớt một lượng tiền từ lưu thông: tờ tiền đang nằm trong kho của ngân hàng không phải là một phần của lượng cung tiền, trái ngược với số tiền nằm trong ví của mọi người.
2. Quan trọng hơn nữa, các ngân hàng tạo ra tiền bằng cách nhận tiền gửi và cho vay - có nghĩa là họ khiến cho lượng cung tiền lớn hơn giá trị tiền trong lưu thông.

Chủ đề tiếp theo của chúng ta là ngân hàng tạo tiền như thế nào và điều gì xác định lượng tiền mà họ tạo ra.

Ngân hàng tạo tiền như thế nào

Để xem các ngân hàng tạo ra tiền như thế nào, chúng ta hãy xem điều gì sẽ xảy ra khi ai đó quyết định gửi tiền vào ngân hàng. Hãy xem ví dụ về Silas, một người bủn xỉn giữ một hộp đầy tiền mặt dưới gầm giường. Giả sử Silas nhận ra rằng gửi tiền mặt vào ngân hàng và sử dụng thẻ ghi nợ để mua sắm sẽ an toàn hơn và thuận tiện hơn: anh ta gửi 1.000 USD vào một tài khoản có thể

phát hành séc (checkable account) tại First Street Bank. Hành động của Silas có ảnh hưởng gì đối với lượng cung tiền?

Đồ thị (a) của Hình 18-4 thể hiện hiệu ứng ban đầu của số tiền gửi. First Street Bank ghi có 1.000 USD vào tài khoản của Silas, do đó số tiền gửi có thể phát hành séc của nền kinh tế tăng thêm 1.000 USD. Trong khi đó, tiền mặt của Silas đi vào kho, làm tăng dự trữ của First Street Bank thêm 1.000 USD.

HÌNH 18-4 **Tác động lên lượng cung tiền của việc chuyển tiền mặt thành tiền gửi có thể phát hành séc tại First Street Bank**

(a) Tác động ban đầu trước khi ngân hàng cho vay

Tài sản		Nợ
Tiền vay	Không thay đổi	Tiền gửi có thể phát hành +$1.000
Dự trữ	+$1.000	

(b) Tác động khi ngân hàng cho vay

Tài sản		Nợ
Nợ	+$900	Không thay đổi
Dự trữ	–$900	

Khi Silas gửi 1.000 USD (trước đó bị nhét dưới gầm giường) vào tài khoản ngân hàng có thể phát hành séc, ban đầu không có tác động gì đến lượng cung tiền: tiền trong lưu thông giảm 1.000 USD, nhưng tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc tăng lên 1.000 USD. Các mục tương ứng trên tài khoản chữ T của ngân hàng, được mô tả trong đồ thị (a), thể hiện tiền gửi ban đầu tăng 1.000 USD và dự trữ của ngân hàng ban đầu tăng 1.000 USD. Trong giai đoạn thứ hai, được mô tả trong đồ thị (b), ngân hàng giữ 10% tiền gửi của Silas (100 USD) làm dự trữ và cho Maya vay phần còn lại (900 USD). Kết quả là dự trữ của ngân hàng giảm 900 USD và khoản cho vay tăng 900 USD. Nợ của ngân hàng, bao gồm cả khoản tiền gửi 1.000 USD của Silas, không thay đổi. Lượng cung tiền, là tổng tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc và tiền trong lưu thông, hiện đã tăng 900 USD – chính là 900 USD do Maya nắm giữ hiện nay.

Giao dịch ban đầu này không ảnh hưởng đến lượng cung tiền. Tiền trong lưu thông, một phần của lượng cung tiền, giảm 1.000 USD; tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc, cũng là một phần của lượng cung tiền, tăng thêm cùng một số tiền.

Nhưng câu chuyện chưa kết thúc tại đây vì hiện nay First Street Bank có thể cho vay một phần tiền gửi của Silas. Giả sử ngân hàng giữ lại 10% tiền gửi của Silas (tương đương 100 USD) trong dự trữ và cho Maya (người hàng xóm của Silas) vay phần còn lại (900USD) bằng tiền mặt. Hiệu ứng của giai đoạn thứ hai này được thể hiện trong đồ thị (b). Tiền gửi của First Street Bank vẫn không thay đổi, và giá trị tài sản của nó cũng không đổi. Nhưng các thành phần của tài sản lại thay đổi: bằng cách cho vay, ngân hàng giảm dự trữ xuống 900 USD, nên dự trữ chỉ còn lớn hơn 100 USD so với trước khi Silas gửi tiền. Tương ứng với mức 900 USD giảm trong dự trữ, ngân hàng đã đem 900 USD tiền mặt cho Maya vay.

Như vậy, bằng cách đưa 900 USD tiền mặt của Silas quay lại lưu thông bằng cách cho Maya vay, trên thực tế First Street Bank đã tăng lượng cung tiền. Nghĩa là tổng tiền trong lưu thông và tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc đã tăng 900 USD so với khi số tiền mặt của Silas vẫn còn nằm dưới gầm giường. Mặc dù Silas vẫn là chủ sở hữu của 1.000 USD (hiện nay là dưới hình thức một khoản tiền gửi có thể phát hành séc), Maya cũng có thể sử dụng 900 USD tiền mặt từ khoản vay.

Đây có thể chưa phải là đoạn kết của câu chuyện. Giả sử Maya sử dụng tiền mặt để mua một chiếc TV từ cửa hàng Acme Merchandise. Khi đó, bà chủ cửa hàng là Anne Acme sẽ làm gì với khoản tiền mặt này? Nếu bà ta giữ tiền mặt, thì lượng cung tiền không tăng thêm nữa. Nhưng giả sử Anne Acme gửi 900 USD đó vào một tài khoản tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc – ví dụ như tại ngân hàng Second Street Bank. Đến lượt Second Street Bank chỉ giữ lại một phần tiền gửi làm dự trữ, cho vay phần còn lại, tạo ra nhiều tiền hơn.

Giả định rằng Second Street Bank, cũng như First Street Bank, giữ 10% tiền gửi làm dự trữ và cho vay phần còn lại. Vậy nó sẽ giữ 90 USD làm dự trữ và cho vay 810 USD tiền gửi của Anne cho người vay khác, tiếp tục tăng lượng cung tiền.

Bảng 18-1 thể hiện quá trình tạo tiền này. Lúc đầu, lượng cung tiền chỉ bao gồm 1.000 USD của Silas. Sau khi anh ta gửi tiền vào một tài khoản tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc và ngân hàng cho vay, lượng cung tiền tăng lên 1.900 USD. Sau lần gửi tiền thứ hai và khoản cho vay thứ hai, lượng cung tiền tăng đến 2.710 USD. Tất nhiên quá trình sẽ tiếp tục từ đó. (Mặc dù chúng ta đã xem xét trường hợp Silas gửi tiền mặt vào một tài khoản tiền gửi có thể phát hành séc, nhưng nếu anh ta đặt tiền vào một loại tài sản gần giống tiền nào thì kết quả cũng sẽ tương tự).

BẢNG 18-1 Ngân hàng tạo tiền như thế nào?

	Tiền trong lưu thông (USD)	Tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc (USD)	Lượng cung tiền (USD)
Bước 1: Silas giữ tiền mặt dưới gầm giường	1,000	0	1000
Bước 2: Silas gửi tiền mặt vào First Street Bank ngân hàng cho Maya vay 900 USD, sau đó Maya trả tiền cho Anne Acme.	900	1000	1900
Bước 3: Anne Acme gửi 900 USD vào Second Street Bank, sau đó ngân hàng cho một người khác vay 810 USD.	810	1900	2710

Quá trình tạo tiền này nghe có vẻ quen thuộc. Trong Chương 17, chúng ta đã mô tả *quy trình số nhân*: mức tăng GDP thực ban đầu dẫn đến gia tăng chi tiêu của người tiêu dùng, khiến GDP thực tăng cao hơn, dẫn đến chi tiêu của người tiêu dùng tăng cao hơn nữa ... Những gì chúng ta có ở đây là một loại hệ số nhân khác - *số nhân tiền (money multiplier)*. Tiếp theo, chúng ta sẽ tìm hiểu xem điều gì xác định độ lớn của số nhân này.

Dự trữ, tiền gửi ngân hàng và số nhân tiền

Khi theo dõi tác động của khoản tiền gửi của Silas trong Bảng 18-1, chúng ta giả định rằng số tiền mà ngân hàng cho vay ra cuối cùng luôn được gửi vào cùng ngân hàng hoặc một ngân hàng khác — vì vậy số tiền được giải ngân dưới dạng các khoản vay luôn quay lại hệ thống ngân hàng, ngay cả khi không quay lại chính ngân hàng cho vay.

Trên thực tế, một phần trong số các khoản vay này có thể được người vay giữ lại trong ví và không gửi vào ngân hàng, nghĩa là một phần khoản vay đã "rò rỉ" ra khỏi hệ thống ngân hàng. Những khoản rò rỉ như vậy làm giảm độ lớn của số nhân tiền, giống như thu nhập thực tế rò rỉ vào tiết kiệm làm giảm độ lớn của số nhân GDP thực. (Tuy nhiên, hãy nhớ rằng sự rò rỉ ở đây xuất phát từ việc người vay giữ một phần bằng tiền mặt, thay vì việc người tiêu dùng tiết kiệm một phần thu nhập của họ).

Nhưng chúng ta hãy đặt trường hợp phức tạp đó sang một bên và xem xét lượng cung tiền được xác định như thế nào trong một hệ thống tiền tệ "chỉ có tiền gửi có thể phát hành séc", khi đó tiền luôn luôn được gửi vào tài khoản ngân hàng và không có tiền nào được giữ lại trong ví của các cá nhân. Nghĩa là trong hệ thống này, mọi khoản tiền được vay mượn từ ngân hàng sẽ được gửi ngay vào một tài khoản ngân hàng có thể phát hành séc. Chúng ta giả định rằng các ngân hàng được yêu cầu phải thỏa mãn tỷ lệ dự trữ tối thiểu là 10% và mỗi ngân hàng cho vay toàn bộ **dự trữ vượt mức (excess reserves)**, là lượng dự trữ vượt quá số tiền cần thiết để đáp ứng tỷ lệ dự trữ tối thiểu.

Bây giờ giả sử vì một lý do gì đó, ngân hàng đột nhiên nhận ra mình có số tiền dự trữ vượt mức 1.000 USD. Chuyện gì sẽ xảy ra? Ngân hàng sẽ cho vay 1.000 USD đó, và khoản tiền giải ngân này cuối cùng sẽ lại nằm dưới dạng một khoản tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc ở đâu đó trong hệ thống ngân hàng, khởi động một quá trình số nhân tiền rất giống với quá trình được thể hiện trong Bảng 18-1.

Trong vòng 1, ngân hàng cho vay số tiền dự trữ vượt mức 1.000 USD, số tiền này sẽ trở thành một khoản tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc ở một nơi nào đó. Ngân hàng nhận khoản tiền gửi 1.000 USD này giữ 10% (tức là 100 USD) làm dự trữ và cho vay 90% còn lại (900 USD). Số tiền này một lần nữa lại trở thành một khoản tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc ở đâu đó. Ngân hàng nhận khoản tiền gửi 900 USD giữ 10% (90 USD) làm dự trữ và cho vay 810 USD còn lại. Ngân hàng nhận được 810 USD này giữ 81 USD làm dự trữ và cho vay 729 USD còn lại v.v... Kết quả của quá trình này là tổng số tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc được tăng lên tương đương như sau:

1.000 USD + 900 USD + 810 USD + 729 USD +. . .

Chúng ta sử dụng ký hiệu *rr* cho tỷ lệ dự trữ (reserve ratio). Khái quát hơn, phần tăng trong tổng tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc được tạo ra khi một ngân hàng cho vay 1.000 USD dự trữ vượt mức là:

(18-1) Phần tăng của tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc từ 1.000 USD dự trữ vượt mức =

$$\$1.000 + (\$1.000 \times (1 - rr)) + (\$1.000 \times (1 - rr)^2) + (\$1.000 \times (1 - rr)^3) + . .$$

Một chuỗi vô hạn của phép tính này có thể được đơn giản hóa thành:

(18-2) Phần tăng của tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc từ 1.000 USD dự trữ vượt mức =

$$\$1.000 / rr$$

Với tỷ lệ dự trữ 10% hoặc 0,1, dự trữ vượt mức tăng 1.000 USD sẽ làm tăng tổng giá trị tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc là 1.000 USD / 0,1 = 10.000 USD. Trên thực tế, trong một hệ thống tiền tệ *chỉ có tiền gửi có thể phát hành séc*, tổng giá trị của các khoản tiền gửi có thể phát hành séc sẽ bằng với giá trị dự trữ của ngân hàng chia cho tỷ lệ dự trữ. Hay nói theo một cách khác, nếu tỷ lệ dự trữ là 10%, thì mỗi USD dự trữ do ngân hàng nắm giữ sẽ hỗ trợ 1 USD / rr = 1 USD / 0,1 = 10 USD tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc.

Số nhân tiền trong thực tế

Trong thực tế, việc xác định lượng cung tiền phức tạp hơn so với mô hình đơn giản của chúng ta. Nó không chỉ phụ thuộc vào tỷ lệ dự trữ đối với tiền gửi ngân hàng, mà còn phụ thuộc vào tỷ lệ lượng cung tiền mà các cá nhân lựa chọn giữ dưới dạng tiền mặt. Trong thực tế, chúng ta đã thấy điều này trong ví dụ về Silas giữ tiền mặt dưới gầm giường: khi lựa chọn một khoản "tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc" thay vì tiền mặt, anh ta đã làm gia tăng lượng cung tiền.

Để xác định số nhân tiền trong thực tế, quan trọng là phải nhận rằng Cục Dự trữ Liên bang kiểm soát *tổng* dự trữ ngân hàng và tiền trong lưu thông, được gọi là lượng tiền cơ sở, nhưng họ không kiểm soát việc phân bổ số tiền đó giữa dự trữ ngân hàng và tiền trong lưu thông. Hãy xem lại trường hợp của Silas một lần nữa: bằng cách lấy tiền mặt từ dưới gầm giường đem gửi vào ngân hàng, anh ta đã giảm tiền trong lưu thông nhưng làm tăng dự trữ ngân hàng một số tiền bằng nhau – khiến cho *lượng tiền cơ sở* không thay đổi. Lượng tiền cơ sở (monetary base) là số tiền mà các cơ quan quản lý tiền tệ kiểm soát, là tổng tiền trong lưu thông và dự trữ mà các ngân hàng nắm giữ.

Lượng tiền cơ sở khác với lượng cung tiền ở hai điểm. Thứ nhất, dự trữ ngân hàng, là một phần của lượng tiền cơ sở, không được xem là một phần của lượng cung tiền. Tờ tiền 1 USD trong ví của ai đó được xem là tiền vì một cá nhân có thể chi tiêu nó, nhưng một tờ tiền 1 USD được

Dự trữ vượt mức là lượng dự trữ vượt quá số tiền cần thiết để đáp ứng tỷ lệ dự trữ tối thiểu của một ngân hàng.

Lượng tiền cơ sở là tổng tiền trong lưu thông và dự trữ mà các ngân hàng nắm giữ.

Số nhân tiền: là tỷ lệ của lượng cung tiền trên lượng tiền cơ sở

giữ dưới dạng dự trữ trong kho tiền của ngân hàng hoặc gửi tại Cục Dự trữ Liên bang không được xem là một phần của lượng cung tiền vì nó không dành để chi tiêu. Thứ hai, tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc là một phần của lượng cung tiền vì chúng có sẵn để chi tiêu, nhưng lại không phải là một phần của lượng tiền cơ sở.

Hình 18-5 thể hiện hai khái niệm đó. Vòng tròn bên trái đại diện cho lượng tiền cơ sở, bao gồm dự trữ ngân hàng cộng với tiền trong lưu thông. Vòng tròn bên phải đại diện cho lượng cung tiền, bao gồm chủ yếu là tiền trong lưu thông cộng với tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc hoặc tiền gửi ngân hàng có tính năng tương tự. Như thể hiện trong hình, tiền trong lưu thông là một phần của cả lượng tiền cơ sở và lượng cung tiền. Nhưng dự trữ ngân hàng không phải là một phần của lượng cung tiền; còn tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc hoặc tiền gửi ngân hàng có tính năng tương tự thì lại không phải là một phần của lượng tiền cơ sở. Trong thực tế, hầu hết lượng tiền cơ sở thực sự bao gồm tiền trong lưu thông, vốn chiếm khoảng một nửa lượng cung tiền.

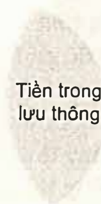
Bây giờ chúng ta có thể chính thức định nghĩa **số nhân tiền (money multiplier)**: đó là tỷ lệ của lượng cung tiền trên lượng tiền cơ sở. Trước cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, số nhân tiền khoảng 1,6; sau cuộc khủng hoảng, nó giảm xuống còn khoảng 0,7. Ngay cả trước khủng hoảng, số nhân này vẫn nhỏ hơn rất nhiều so với 1/0,1 = 10, là số nhân tiền trong hệ thống chỉ có tài khoản tiền gửi có thể phát hành séc với tỷ lệ dự trữ là 10% (tỷ lệ bắt buộc tối thiểu đối với hầu hết các khoản tiền gửi có thể phát hành séc tại Mỹ).

Lý do của việc số nhân tiền thực tế quá nhỏ xuất phát từ thực tế là mọi người nắm giữ một lượng tiền mặt đáng kể, và một đồng USD tiền trong lưu thông, không giống như một đồng USD dự trữ, không hỗ trợ nhiều USD trong lượng cung tiền. Trong thực tế, trước khủng hoảng, tiền trong lưu thông chiếm hơn 90% lượng tiền cơ sở. Tuy nhiên, vào cuối năm 2013, tiền trong lưu thông chỉ còn chưa tới một phần ba lượng tiền cơ sở. Điều gì đã xảy ra?

Câu trả lời là cuộc khủng hoảng tài chính đã tạo ra một tình huống bất thường. Như sẽ giải thích ở phần sau trong chương này, một tình huống rất bất thường đã xuất hiện sau khi Lehman Brothers, một định chế tài chính quan trọng, sụp đổ vào tháng 9 năm 2008. Các ngân hàng nhận thấy có ít cơ hội cho vay an toàn, bắt đầu giữ một khoản tiền lớn tại Cục Dự trữ Liên bang dưới dạng tiền gửi, mà những khoản tiền gửi này được tính là một phần của lượng tiền cơ sở. Kết quả là tiền trong lưu thông không còn thống trị lượng tiền cơ sở, và do những khoản tiền gửi của các ngân hàng tại Fed, lượng tiền cơ sở lúc này thực sự lớn hơn M1, do đó số nhân tiền nhỏ hơn 1.

HÌNH 18-5 Lượng tiền cơ sở và lượng cung tiền

Lượng tiền cơ sở bằng dự trữ ngân hàng cộng với tiền trong lưu thông. Lượng tiền cơ sở khác với lượng cung tiền, bao gồm chủ yếu là tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc, hoặc tiền gửi có tính năng gần như vậy, cộng với tiền trong lưu thông. Mỗi USD dự trữ ngân hàng đảm bảo cho một vài USD tiền gửi ngân hàng, khiến lượng cung tiền lớn hơn lượng tiền cơ sở.



KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Giảm lượng cung tiền

Trong ví dụ giả định minh họa cách ngân hàng tạo tiền, chúng ta mô tả kẻ bủn xỉn Silas lấy tiền từ dưới gầm giường và biến nó thành tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc. Hành động này làm tăng lượng cung tiền, vì các ngân hàng tham gia vào các đợt cho vay liên tiếp được hỗ trợ bằng tiền của Silas. Sau đó nếu có việc gì khiến Silas trở lại thói quen cũ, rút tiền ra khỏi ngân hàng và lại cất dưới gầm giường, thì kết quả là khoản tiền cho vay sẽ ít hơn và cuối cùng là lượng cung tiền giảm. Đó chính là những gì đã xảy ra sau các cuộc tháo chạy khỏi ngân hàng của thập niên 1930.

Bảng 18-2 thể hiện những gì đã xảy ra trong giai đoạn từ 1929 đến 1933, khi sự sụp đổ của các ngân hàng đã làm lung lay niềm tin của công chúng vào hệ thống ngân hàng. Cột thứ hai thể hiện lượng tiền mặt được công chúng nắm giữ. Con số này tăng mạnh, vì nhiều người Mỹ đã quyết định rằng cuối cùng thì tiền dưới gầm giường an toàn hơn tiền trong ngân hàng. Cột thứ ba thể hiện giá trị của tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc. Lượng tiền này giảm mạnh, thông qua quy trình số nhân mà chúng ta vừa phân tích, vì các cá nhân rút tiền ra khỏi ngân hàng. Các khoản cho vay cũng giảm vì các ngân hàng sống sót sau những đợt tháo chạy khỏi ngân hàng đều tăng lượng dự trữ vượt mức, phòng trường hợp diễn ra một làn sóng rút tiền khác. Cột thứ tư thể hiện giá trị của M1, là tổng cung tiền đầu tiên mà chúng ta đã mô tả trước đó. Lượng tiền này giảm mạnh vì tổng sụt giảm của tiền gửi có thể phát hành séc và tiền gửi có tính năng tương tự lớn hơn nhiều so với mức tăng của lượng tiền trong lưu thông.

BẢNG 18-2 Tác động của các đợt tháo chạy khỏi ngân hàng, 1929-1933

	Tiền trong lưu thông	Tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc	M1
		(đơn vị: tỷ USD)	
1929	$3.90	$22.74	$26.64
1933	5.09	14.82	19.91
Phần trăm thay đổi	+31%	−35%	−25%

Nguồn: Thống kê lịch sử Mỹ (U.S. Census Bureau, 1975

Kiểm tra kiến thức 18-3

1. Giả sử tổng dự trữ là 200 USD và tổng tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc là 1.000 USD. Cũng giả định rằng công chúng không nắm giữ bất kỳ lượng tiền nào. Bây giờ giả sử rằng tỷ lệ dự trữ bắt buộc giảm từ 20% xuống 10%. Hãy theo dõi cách này có thể khiến tiền gửi ngân hàng mở rộng như thế nào.

2. Ví dụ Silas gửi 1.000 USD tiền mặt vào First Street Bank và giả định rằng tỷ lệ dự trữ bắt buộc là 10%. Nhưng bây giờ giả sử rằng mỗi lần ngân hàng cho vay ra, người vay giữ lại một nửa khoản vay bằng tiền mặt. Hãy theo dõi kết quả mở rộng lượng cung tiền.

Đáp án ở cuối sách.

- Ngân hàng tạo ra tiền khi họ đem cho vay phần **dự trữ vượt mức**, tạo ra hiệu ứng số nhân trên lượng cung tiền.
- Trong một hệ thống chỉ có tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc, lượng cung tiền sẽ bằng dự trữ ngân hàng chia cho tỷ lệ dự trữ. Tuy nhiên, trên thực tế, công chúng nắm giữ một phần dưới dạng tiền mặt hơn là gửi trong các tài khoản tiền gửi có thể phát hành séc, điều này làm giảm độ lớn của số nhân.
- **Lượng tiền cơ sở**, bằng dự trữ của ngân hàng cộng với tiền trong lưu thông, có những khoản trùng với lượng cung tiền nhưng không hoàn toàn bằng lượng cung tiền. **Số nhân tiền** bằng lượng cung tiền chia cho lượng tiền cơ sở.

Hệ thống Dự trữ Liên bang

Ngân hàng trung ương là một tổ chức giám sát, điều chỉnh hệ thống ngân hàng; và kiểm soát lượng tiền cơ sở.

Ai chịu trách nhiệm đảm bảo rằng các ngân hàng duy trì đủ dự trữ? Ai quyết định lượng tiền cơ sở sẽ lớn đến đâu? Tại Mỹ, đó là một tổ chức được gọi là Cục Dự trữ Liên bang (Federal Reserve, hoặc ngắn gọn là *Fed*). Cục Dự trữ Liên bang là một **ngân hàng trung ương (central bank)** — một tổ chức giám sát và điều chỉnh hệ thống ngân hàng và kiểm soát lượng tiền cơ sở. Các ngân hàng trung ương khác bao gồm Ngân hàng Trung ương Anh, Ngân hàng Nhật Bản và Ngân hàng Trung ương châu Âu, còn gọi là ECB. ECB đóng vai trò là một ngân hàng trung ương chung cho 18 quốc gia châu Âu: Áo, Bỉ, Cyprus, Estonia, Phần Lan, Pháp, Đức, Hy Lạp, Ireland, Ý, Latvia, Luxembourg, Malta, Hà Lan, Bồ Đào Nha, Slovakia, Slovenia và Tây Ban Nha. Ngân hàng trung ương lâu đời nhất thế giới là Sveriges Riksbank của Thụy Điển, nơi trao giải thưởng Nobel về kinh tế học.

Cấu trúc của Fed

Fed được lập ra vào năm 1913, với địa vị pháp lý khá đặc biệt: nó không hẳn là một bộ phận của chính phủ Mỹ, nhưng cũng không thực sự là một tổ chức tư nhân. Nói một cách chính xác thì *hệ thống Dự trữ Liên bang* bao gồm hai phần: Hội đồng Thống đốc và 12 Ngân hàng Dự trữ Liên bang khu vực.

Hội đồng Thống đốc (Board of Governors) giám sát toàn bộ hệ thống từ các văn phòng của họ tại Washington, D.C., hoạt động như một cơ quan chính phủ: bảy thành viên của Hội đồng được Tổng thống Mỹ bổ nhiệm và phải được Thượng viện phê chuẩn. Tuy nhiên, họ được bổ nhiệm theo nhiệm kỳ 14 năm, để không phải chịu áp lực chính trị trong việc thực hiện chính sách tiền tệ. Mặc dù vị trí chủ tịch của hội đồng này được bổ nhiệm thường xuyên hơn — bốn năm một lần – nhưng việc Chủ tịch Fed được tái bổ nhiệm và tại vị trong một thời gian dài là một truyền thống. Ví dụ William McChesney Martin là chủ tịch của Fed từ năm 1951 đến 1970. Alan Greenspan, được bổ nhiệm vào năm 1987, là chủ tịch cho đến tận năm 2006. Người kế nhiệm của ông ta, Ben Bernanke, giữ chức vụ này đến năm 2014.

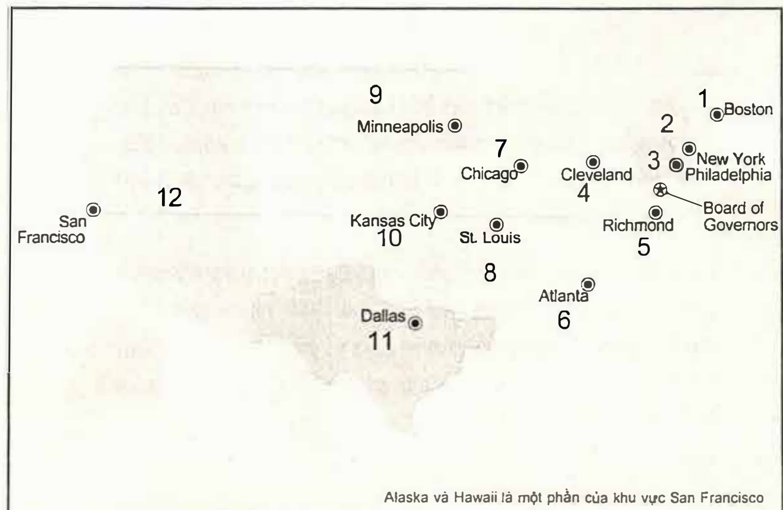
Mỗi Ngân hàng Dự trữ Liên bang khu vực (regional Federal Reserve Bank) điều hành một khu vực, cung cấp nhiều dịch vụ ngân hàng và dịch vụ giám sát khác nhau. Một trong những công việc của họ là kiểm toán sổ sách của các ngân hàng tư nhân để đảm bảo tình trạng tài chính của các ngân hàng đó. Mỗi ngân hàng khu vực được điều hành bởi một ban giám đốc được chọn từ

HÌNH 18-6

Hệ thống Dự trữ Liên bang

Hệ thống Dự trữ Liên bang bao gồm Hội đồng Thống đốc tại Washington, D.C., cùng 12 Ngân hàng Dự trữ Liên bang khu vực. Bản đồ này thể hiện 12 khu vực (district) có Ngân hàng Dự trữ Liên bang.

Nguồn: Hội đồng Thống đốc của Cục Dự trữ Liên bang.



cộng đồng doanh nghiệp và ngân hàng địa phương. Ngân hàng Dự trữ Liên bang New York đóng vai trò đặc biệt: nó thực hiện *các nghiệp vụ thị trường mở (open-market operation)*, thường là công cụ chính của chính sách tiền tệ. Hình 18-6 thể hiện 12 Ngân hàng Dự trữ Liên bang khu vực, và thành phố nơi đặt trụ sở của mỗi ngân hàng.

Các quyết định về chính sách tiền tệ được thực hiện bởi Ủy ban Thị trường Mở Liên bang (Federal Open Market Committee, FOMC), bao gồm Hội đồng Thống đốc và 5 chủ tịch của các ngân hàng khu vực. Chủ tịch của Ngân hàng Dự trữ Liên bang New York luôn có mặt trong ủy ban, 4 vị trí còn lại được luân phiên giữa 11 chủ tịch ngân hàng khu vực khác. Chủ tịch Hội đồng Thống đốc thường cũng là chủ tịch của Ủy ban Thị trường mở.

Tác động của cấu trúc phức tạp này là tạo ra một tổ chức chịu trách nhiệm cuối cùng trước công chúng, vì Hội đồng Thống đốc được Tổng thống bổ nhiệm và Thượng viện xác nhận, mà Tổng thống và các Thượng nghị sĩ đều là những viên chức dân cử. Nhưng việc các thành viên hội đồng có nhiệm kỳ dài, cũng như quy trình bổ nhiệm gián tiếp, đã giúp họ nhìn chung không phải chịu các áp lực chính trị ngắn hạn.

Nhiệm vụ của Fed: quy định dự trữ bắt buộc và lãi suất chiết khấu

Fed sử dụng 3 công cụ chính sách chính: *dự trữ bắt buộc, lãi suất chiết khấu* và quan trọng nhất là *các nghiệp vụ thị trường mở.*

Trong thảo luận về những cuộc rút tiền hàng loạt khỏi ngân hàng, chúng ta lưu ý rằng Fed quy định một tỷ lệ dự trữ bắt buộc tối thiểu, hiện tại là 10% lượng tiền gửi có thể phát hành séc. Các ngân hàng không thể duy trì được tỷ lệ dự trữ bắt buộc trung bình trong thời gian hai tuần sẽ phải chịu phạt.

Ngân hàng sẽ làm gì nếu có vẻ như không có đủ dự trữ để đáp ứng yêu cầu dự trữ của Fed? Thông thường, ngân hàng sẽ vay thêm dự trữ từ các ngân hàng khác thông qua **thị trường vốn liên bang (federal funds market)**, là một thị trường tài chính cho phép các ngân hàng thiếu dự trữ bắt buộc có thể mượn dự trữ (thường chỉ qua đêm) từ các ngân hàng đang có dự trữ vượt mức. Lãi suất trên thị trường này được xác định bởi cung và cầu - nhưng cung và cầu của dự trữ ngân hàng đều bị ảnh hưởng mạnh bởi các hành động của Cục Dự trữ Liên bang. Như chúng ta sẽ thấy trong chương tiếp theo, lãi suất vốn **liên bang (federal funds rate)**, lãi suất vay mượn giữa các ngân hàng trong thị trường vốn liên bang, đóng một vai trò quan trọng trong chính sách tiền tệ hiện đại.

Ngoài ra, các ngân hàng cần dự trữ có thể vay Fed, thông qua *nghiệp vụ chiết khấu.* **Lãi suất chiết khấu (discount rate)** là lãi suất cho vay của Fed. Thông thường, lãi suất chiết khấu được ấn định tại mức 1 điểm phần trăm cao hơn lãi suất vốn liên bang, nhằm ngăn cản các ngân hàng đi vay từ Fed khi họ cần dự trữ.

Tuy nhiên, vào đầu mùa thu năm 2007, FED đã giảm chênh lệch giữa lãi suất vốn liên bang và lãi suất chiết khấu, nhằm ứng phó cuộc khủng hoảng tài chính đang diễn ra (xem phần *Kinh tế học trong đời sống* sau đây). Kết quả là vào mùa xuân năm 2008, lãi suất chiết khấu chỉ còn cao hơn lãi suất vốn liên bang 0,25 điểm phần trăm. Đến mùa hè năm 2014, lãi suất chiết khấu vẫn chỉ cao hơn lãi suất vốn liên bang 0,65 điểm phần trăm mà thôi...

Để thay đổi lượng cung tiền, Fed có thể thay đổi quy định dự trữ bắt buộc, lãi suất chiết khấu, hoặc cả hai. Nếu Fed giảm dự trữ bắt buộc, các ngân hàng sẽ cho vay một tỷ lệ tiền gửi lớn hơn, dẫn đến việc có nhiều khoản vay hơn và tăng lượng cung tiền thông qua số nhân tiền (money multiplier).

Thị trường vốn liên bang là một thị trường tài chính cho phép các ngân hàng thiếu dự trữ bắt buộc có thể vay mượn dự trữ từ các ngân hàng đang có dự trữ vượt mức.

Lãi suất vốn liên bang là lãi suất vay mượn giữa các ngân hàng trong thị trường vốn liên bang.

Lãi suất chiết khấu là lãi suất Fed cho các ngân hàng khác vay.

Ngược lại, nếu Fed tăng yêu cầu dự trữ, các ngân hàng buộc phải giảm cho vay, dẫn đến giảm lượng cung tiền thông qua số nhân tiền.

Nếu Fed giảm mức chênh lệch giữa lãi suất chiết khấu và lãi suất vốn liên bang, thì các ngân hàng thiếu dự trữ sẽ được giảm chi phí. Theo đó, các ngân hàng sẽ tăng cường cho vay, và lượng cung tiền tăng lên thông qua số nhân tiền. Nếu Fed tăng mức chênh lệch giữa lãi suất chiết khấu và lãi suất vốn liên bang, các khoản cho vay sẽ giảm - và do đó giảm lượng cung tiền thông qua số nhân tiền.

Tuy nhiên, trong thực tế hiện nay, Fed không sử dụng các thay đổi về dự trữ bắt buộc để chủ động quản lý lượng cung tiền. Thay đổi đáng kể cuối cùng về dự trữ bắt buộc là vào năm 1992. Fed cũng thường không sử dụng lãi suất chiết khấu, mặc dù như chúng ta đã đề cập trước đó, từ đầu năm 2007, việc cho vay thông qua cửa sổ chiết khấu có một sự gia tăng tạm thời để đối phó với khủng hoảng tài chính. Thông thường, chính sách tiền tệ được tiến hành gần như hoàn toàn bằng cách sử dụng công cụ chính sách thứ ba của Fed: các nghiệp vụ thị trường mở.

Nghiệp vụ thị trường mở

Giống như chính các ngân hàng được Fed giám sát, Fed (Cục Dự trữ Liên bang) cũng có tài sản và nợ. Tài sản của Fed thường bao gồm các khoản nợ được chính phủ Mỹ phát hành, chủ yếu là trái phiếu chính phủ ngắn hạn của Mỹ với thời gian đáo hạn dưới một năm, được gọi là Tín phiếu Kho bạc (T-bill). Xin nhớ rằng Fed không hẳn là một bộ phận của chính phủ Mỹ, nên Tín phiếu kho bạc do Fed nắm giữ là nợ của chính phủ nhưng là tài sản của Fed. Nợ của Fed bao gồm tiền trong lưu thông và dự trữ ngân hàng. Hình 18-7 tóm tắt tài sản và nợ của Fed theo hình thức tài khoản chữ T.

Trong **nghiệp vụ thị trường mở (open-market operation)**, Cục Dự trữ Liên bang mua hoặc bán Tín phiếu Kho bạc, thường thông qua giao dịch với các *ngân hàng thương mại* – là các ngân hàng chủ yếu thực hiện các khoản cho vay kinh doanh, trái ngược với các khoản cho vay mua nhà. Fed không bao giờ mua Tín phiếu Kho bạc trực tiếp từ chính phủ liên bang. Điều này có một lý do chính đáng: khi một ngân hàng trung ương mua nợ chính phủ trực tiếp từ chính phủ, nghĩa là nó đang cho chính phủ vay trực tiếp — trên thực tế là ngân hàng trung ương đang in tiền để tài trợ cho thâm hụt ngân sách của chính phủ. Theo kinh nghiệm quá khứ, đây chính là điều dẫn tới mức lạm phát cao khủng khiếp.

Hai đồ thị của Hình 18-8 thể hiện những thay đổi về vị thế tài chính của cả Fed và các ngân hàng thương mại, là kết quả của các nghiệp vụ thị trường mở. Khi Fed mua Tín phiếu Kho bạc từ một ngân hàng thương mại, họ thanh toán bằng cách ghi có vào tài khoản dự trữ của ngân hàng một số tiền tương đương với giá trị của Tín phiếu Kho bạc. Điều này được minh họa trong đồ thị (a): Fed mua 100 triệu USD Tín phiếu Kho bạc từ các ngân hàng thương mại, điều này làm tăng lượng tiền cơ sở thêm 100 triệu USD vì nó làm dự trữ ngân hàng tăng thêm 100 triệu USD. Khi Fed bán Tín phiếu Kho bạc cho các ngân hàng thương mại, họ ghi nợ tài khoản của các ngân hàng, làm giảm dự trữ của họ. Điều này được thể hiện trong đồ thị (b), khi Fed bán 100 triệu USD Tín phiếu Kho bạc. Trong trường hợp này, dự trữ ngân hàng và lượng tiền cơ sở đều giảm.

Fed lấy tiền từ đâu để mua Tín phiếu Kho bạc từ các ngân hàng? Câu trả lời là Fed đơn giản *tạo ra tiền* bằng một nét bút - hoặc nhiều khả năng là bằng một cú nhấp chuột - ghi có dự trữ bổ sung cho các tài khoản ngân hàng. (Fed in tiền để mua Tín phiếu kho bạc chỉ khi các ngân hàng muốn có thêm dự trữ dưới dạng tiền mặt). Hãy nhớ rằng đồng tiền hiện đại là tiền theo luật định, *fiat money*, chứ không được đảm bảo bằng bất cứ thứ gì. Vì vậy, Fed có thể gia tăng lượng tiền cơ sở theo quyết định riêng của mình.

Sự thay đổi của dự trữ ngân hàng do nghiệp vụ thị trường mở không ảnh hưởng trực tiếp đến lượng cung tiền. Thay vào đó, nó bắt đầu kích hoạt chuyển động của số nhân tiền. Sau khi phần tiền dự trữ tăng 100 triệu USD được thể hiện trong đồ thị (a) của Hình 18-8, các ngân hàng thương mại sẽ cho vay phần dự trữ bổ sung, ngay lập tức tăng lượng cung tiền thêm 100 triệu USD. Một số khoản vay sẽ được gửi trở lại vào hệ thống ngân hàng, làm tăng dự trữ một lần nữa và cho

phép một vòng vay tiếp tục, cứ như vậy khiến lượng cung tiền gia tăng. Trong khi đó, một giao dịch "Fed bán Tín phiếu kho bạc trên thị trường mở" có tác động ngược lại: dự trữ ngân hàng giảm, khiến các ngân hàng giảm cho vay, dẫn đến sụt giảm lượng cung tiền.

Nghiệp vụ thị trường mở là việc Cục Dự trữ Liên bang mua hoặc bán Tín phiếu Kho bạc

Các nhà kinh tế học thường nói một cách không chính xác rằng Fed kiểm soát lượng cung tiền – bao gồm tiền gửi có thể phát hành séc cộng với tiền trong lưu thông. Trên thực tế, Fed chỉ kiểm soát lượng tiền cơ sở - là dự trữ ngân hàng cộng với tiền trong lưu thông. Nhưng bằng cách tăng hoặc giảm lượng tiền cơ sở, Fed có thể tác động mạnh mẽ đến cả lượng cung tiền và lãi suất. Tác động này là cơ sở của chính sách tiền tệ, là chủ đề của chương tiếp theo.

CHO NHỮNG NGƯỜI HAM HỌC HỎI

Ai hưởng lợi tiền lãi từ tài sản của Fed ?

Như chúng ta vừa biết, Fed sở hữu rất nhiều tài sản — là Tín phiếu kho bạc mua từ các ngân hàng thương mại để đổi lấy lượng tiền cơ sở, dưới hình thức các khoản ghi có vào tài khoản dự trữ của các ngân hàng. Những tài sản này được trả lãi. Hơn nữa, các khoản nợ của Fed chủ yếu bao gồm lượng tiền cơ sở, là các khoản nợ mà Fed thường không trả lãi. Vì vậy, trên thực tế, Fed là một tổ chức có đặc quyền vay tiền với lãi suất bằng không và cho vay ra với lãi suất dương. Điều đó nghe có vẻ như một doanh nghiệp có lợi nhuận khá lớn. Ai nhận được lợi nhuận này?

Câu trả lời là chính bạn — hay đúng hơn là người nộp thuế ở Mỹ có lợi. Fed giữ lại một phần tiền lãi nhận được để bù đắp các chi phí hoạt động của họ, nhưng chuyển phần lớn số tiền lãi sang Bộ Tài chính Mỹ. Ví dụ trong năm 2015, tổng thu nhập của hệ thống dự trữ liên bang là 100,2 tỷ USD, hầu hết nằm dưới hình thức tiền lãi nhận được từ tài sản, trong đó 97,7 tỷ được trả lại cho Kho bạc.

Giờ đây chúng ta có thể kết thúc câu chuyện mở đầu chương – tác động của những tờ tiền giả được in tại Peru. Ví dụ như một tờ tiền giả trị giá 20 USD đi vào lưu thông, nó có tác động về mặt kinh tế giống như một tờ tiền 20 USD thực sự do chính phủ Mỹ in. Nghĩa là miễn không ai phát hiện ra tờ tiền giả, thì tờ tiền này sẽ đóng vai trò là một phần của lượng tiền cơ sở, có thể sử dụng cho tất cả các mục đích thực tế.

Trong khi đó, Fed quyết định quy mô của lượng tiền cơ sở dựa trên cân nhắc về kinh tế, cụ thể là Fed thường không để cho lượng tiền cơ sở trở nên quá lớn vì có thể gây ra lạm phát cao hơn. Vì vậy, mỗi tờ tiền giả mạo trị giá 20 USD đi vào lưu thông nghĩa là Fed sẽ in ít đi một tờ tiền 20 USD thật. Tuy nhiên, khi Fed in một tờ tiền 20 USD một cách hợp pháp, Fed nhận lại được Tín phiếu kho bạc - và tiền lãi nhận được từ những tờ tiền này giúp chi trả chi phí của chính phủ Mỹ.

Vì vậy, một tờ tiền 20 USD giả làm giảm lượng Tín phiếu Kho bạc Fed có thể mua vào, và do đó làm giảm số tiền lãi trả cho Fed và Bộ Tài chính Mỹ. Như vậy, người nộp thuế phải gánh chịu chi phí của tiền giả.

Ngân hàng Trung ương châu Âu

Fed chỉ là một trong số các ngân hàng trung ương trên thế giới, với tuổi đời trẻ hơn nhiều so với Ngân hàng trung ương Thụy Điển *Sveriges Riksbank*, hay Ngân hàng Trung ương Anh *Bank of England*. Nhìn chung, các ngân hàng trung ương khác hoạt động theo cách tương tự như Fed. Điều đó đặc biệt đúng với một ngân hàng trung ương khác, nơi duy nhất có thể cạnh tranh với Fed về tầm quan trọng đối với nền kinh tế thế giới: Ngân hàng Trung ương Châu Âu (European Central Bank, ECB).

Ngân hàng Trung ương Châu Âu, còn gọi là ECB, được thành lập vào tháng 1 năm 1999 khi 11 quốc gia châu Âu loại bỏ đồng tiền riêng và chấp nhận đồng euro làm đồng tiền chung, giao những quyết định chính sách tiền tệ chung của họ vào tay ECB. (Sau năm 1999, đã có thêm 8 nước khác gia nhập).

ECB ngay lập tức trở thành một tổ chức cực kỳ quan trọng: mặc dù không có một quốc gia châu Âu riêng lẻ nào có nền kinh tế có thể sánh được với Mỹ, nền kinh tế kết hợp của khu vực đồng euro (Eurozone), là nhóm các quốc gia chấp nhận euro làm đồng tiền chung, có quy mô gần bằng nền kinh tế Mỹ. Kết quả là ECB và Fed là hai gã khổng lồ của thế giới tiền tệ.

Giống như Fed, ECB có một trạng thái đặc biệt: đây không phải là một tổ chức tư nhân, nhưng cũng không hẳn là một cơ quan chính phủ. Trên thực tế, nó không thể là một cơ quan chính phủ vì không có chính phủ chung cho toàn châu Âu! Thật may mắn cho những người Mỹ đang cảm thấy khó hiểu, giữa Ngân hàng Trung ương châu Âu và hệ thống Dự trữ Liên bang có những điểm tương đồng lớn.

Trước hết, ECB nằm ở thành phố Frankfurt của Đức, không thực sự là hình ảnh đối trọng của toàn bộ hệ thống Dự trữ Liên bang: nó tương đương với Hội đồng Thống đốc ở Washington. Các đối trọng châu Âu của các Ngân hàng Dự trữ Liên bang khu vực là các ngân hàng trung ương quốc gia của châu Âu: Ngân hàng Trung ương Pháp, Ngân hàng Trung ương Ý, v.v... Trước năm 1999, mỗi ngân hàng quốc gia này đều tương đương với Fed. Ví dụ Ngân hàng Trung ương Pháp kiểm soát lượng tiền cơ sở của Pháp.

Ngày nay, các ngân hàng quốc gia này, giống như các Ngân hàng Dự trữ liên bang khu vực, cũng cung cấp các dịch vụ tài chính khác nhau cho các ngân hàng và doanh nghiệp địa phương, thực hiện các nghiệp vụ thị trường mở, nhưng việc thực hiện chính sách tiền tệ đã được chuyển lên cho ECB. Tuy nhiên, các ngân hàng trung ương quốc gia châu Âu không hề là các tổ chức nhỏ bé: họ tổng cộng có hơn 50.000 nhân viên; trong khi vào năm 2014 ECB chỉ có khoảng 2.000 nhân viên.

Trong khu vực đồng euro, mỗi quốc gia chọn người điều hành ngân hàng trung ương quốc gia riêng. Ban điều hành (Executive Board) của ECB là đối trọng của Hội đồng Thống đốc của Fed; các thành viên trong Ban điều hành được lựa chọn bởi sự đồng thuận của các chính phủ quốc gia trong khu vực đồng euro. Đối trọng của Ủy ban Thị trường mở Liên bang (FOMC) là Hội đồng quản lý (Governing Council) của ECB. Cũng giống như Ủy ban Thị trường mở của Fed bao gồm Hội đồng Thống đốc cộng với một nhóm luân phiên các chủ tịch khu vực của Fed, Hội đồng quản lý của ECB cũng bao gồm Ban điều hành cộng với người đứng đầu các ngân hàng trung ương quốc gia.

Giống như Fed, ECB cũng chịu trách nhiệm cuối cùng trước các cử tri, nhưng với sự phân chia lực lượng chính trị xuyên biên giới quốc gia, tổ chức này dường như được cách ly khỏi những áp lực chính trị ngắn hạn nhiều hơn hẳn so với Fed.



trong Đời sống


Bảng cân đối kế toán của Fed, những điều bình thường và bất thường

Hình 18-7 thể hiện một phiên bản đơn giản của bảng cân đối của Fed. Ở đây, nợ bao gồm toàn bộ lượng tiền cơ sở; và tài sản bao gồm toàn bộ Tín phiếu Kho bạc. Đây là một sự đơn giản hóa rất lớn, vì các hoạt động của Fed trong thực tế phức tạp hơn nhiều và bảng cân đối kế toán có bổ sung thêm một số khoản. Nhưng trong những thời kỳ bình thường, Hình 18-7 là một ước tính khá hợp lý: lượng tiền cơ sở thường chiếm 90% nợ của Fed, và 90% tài sản của Fed nằm dưới hình thức các khoản cho Kho bạc vay (ví dụ như Tín phiếu Kho bạc).

Nhưng vào cuối năm 2007, mọi việc trở nên rõ ràng rằng chúng ta đã không còn ở vào thời điểm bình thường. Nguyên nhân của sự hỗn loạn là vỡ bong bóng thị trường nhà ở, dẫn đến tổn thất khổng lồ cho các tổ chức tài chính đã thực hiện các khoản vay thế chấp hoặc giữ tài sản liên quan đến thế chấp. Điều này dẫn đến việc công chúng mất niềm tin rộng rãi vào hệ thống tài chính.

Như sẽ mô tả chi tiết hơn trong phần tiếp theo, không chỉ các ngân hàng nhận tiền gửi gặp khó khăn, mà những tổ chức tài chính không nhận tiền gửi của khách hàng cũng gặp rắc rối. Vì họ có rất nhiều nợ, phải đối mặt với những tổn thất lớn từ sự sụp đổ của bong bóng nhà ở, và nắm giữ các tài sản không có tính thanh khoản, nên các "ngân hàng mà không phải ngân hàng" *(nonbank banks)* này cũng bị hoảng loạn. Chỉ trong vòng vài giờ, hệ thống tài chính bị đóng băng khi các tổ chức tài chính trải qua những gì thực sự là các cuộc tháo chạy khỏi ngân hàng *(bank run)*.

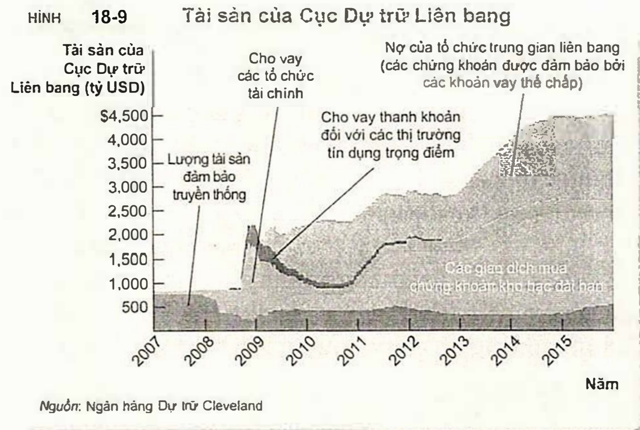
Ví dụ trong năm 2008, nhiều nhà đầu tư đã lo lắng về tình trạng của Bear Stearns, một tổ chức tài chính không nhận tiền gửi của Phố Wall vốn tham gia vào các giao dịch tài chính phức tạp, mua

bán tài sản tài chính bằng tiền vay. Khi niềm tin vào Bear Stearns cạn kiệt, công ty này không thể huy động được số tiền cần thiết để thực hiện những giao dịch mà họ cam kết, do đó nhanh chóng sụp đổ.

Fed đã hành động để kềm chế những gì sẽ trở thành một cuộc khủng hoảng cho toàn bộ lĩnh vực tài chính. Họ mở rộng nghiệp vụ chiết khấu – cung cấp những khoản vay rất lớn cho các các ngân hàng nhận tiền gửi, lẫn các định chế tài chính không nhận tiền gửi như các công ty tài chính Phố Wall. Điều này đã mang lại tính thanh khoản cho các định chế tài chính, điều mà thị trường tài chính giờ đây đã từ chối cung cấp cho họ. Và khi các công ty này tận dụng khả năng vay với giá rẻ từ Fed, họ dùng tài sản trong tay làm tài sản thế chấp -- bao gồm một hỗn hợp các khoản vay bất động sản, khoản vay kinh doanh...

Xem xét Hình 18-9, chúng ta thấy rằng bắt đầu từ giữa năm 2008, Fed đã giảm mạnh việc nắm giữ lượng tài sản đảm bảo truyền thống như Tín phiếu Kho bạc, vì các khoản cho vay của Fed đối với các tổ chức tài chính tăng vọt. Khoản "cho vay các tổ chức tài chính" là cho vay thông qua nghiệp vụ chiết khấu, nhưng cũng bao gồm các khoản mà Fed trực tiếp cho các công ty như Bear Stearns vay. "Cho vay thanh khoản đối với các thị trường tín dụng trọng điểm" bao gồm các giao dịch mua tài sản của Fed như trái phiếu doanh nghiệp, điều cần thiết để giữ lãi suất cho vay đối với các công ty không bị tăng vọt. Cuối cùng, "nợ của tổ chức trung gian liên bang" là khoản nợ của Fannie Mae và Freddie Mac - là các tổ chức trung gian cho vay thế chấp nhà được chính phủ tài trợ - mà Fed đã buộc phải mua lại để ngăn chặn sự sụp đổ của thị trường cho vay thế chấp.

HÌNH 18-9 Tài sản của Cục Dự trữ Liên bang



Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Cleveland

Khi cuộc khủng hoảng dịu lại vào cuối năm 2009, Fed đã không quay lại nắm giữ các tài sản truyền thống. Thay vào đó, họ chuyển sang nắm giữ Tín phiếu Kho bạc dài hạn và tăng các khoản mua nợ của tổ chức trung gian liên bang. Toàn bộ câu chuyện rất khác thường – Fed điều hành theo một cách thức khác với thông lệ, nhưng lại là một cách thức có vẻ cần thiết để để ngăn chặn sự sụp đổ về tài chính và kinh tế. Đó cũng là một minh họa bằng hình ảnh về thực tế rằng Fed làm nhiều việc khác, ngoài việc xác định lượng tiền cơ sở.

KIỂM TRA KIẾN THỨC 18-4

1. Giả sử rằng mọi khoản tiền bất kỳ mà ngân hàng cho vay ra luôn được gửi trở lại hệ thống ngân hàng dưới dạng một khoản tiền gửi có thể phát hành séc, và tỷ lệ dự trữ bắt buộc là 10%. Hãy theo dõi tác động của một giao dịch Fed mua 100 triệu USD Tín phiếu kho bạc trên thị trường mở lên giá trị của các khoản tiền gửi có thể phát hành séc. Độ lớn của số nhân tiền là bao nhiêu?

Đáp án ở cuối sách.

- Cục Dự trữ Liên bang là **ngân hàng trung ương** của Mỹ, giám sát ngành ngân hàng và thực hiện chính sách tiền tệ.
- Fed ấn định tỷ lệ dự trữ bắt buộc. Các ngân hàng đi vay và cho vay dự trữ trong **thị trường vốn liên bang**. Lãi suất được xác định trong thị trường này là **lãi suất vốn liên bang**. Các ngân hàng cũng có thể đi vay từ Fed với **lãi suất chiết khấu**.
- Mặc dù Fed có thể thay đổi tỷ lệ dự trữ bắt buộc hoặc lãi suất chiết khấu, trên thực tế, chính sách tiền tệ được thực hiện bằng cách sử dụng các **nghiệp vụ thị trường mở**.
- Giao dịch mua Tín phiếu kho bạc trên thị trường mở làm tăng lượng tiền cơ sở, và do đó làm tăng cung tiền. Một giao dịch bán trên thị trường mở làm giảm lượng tiền cơ sở, và do đó làm giảm lượng cung tiền.

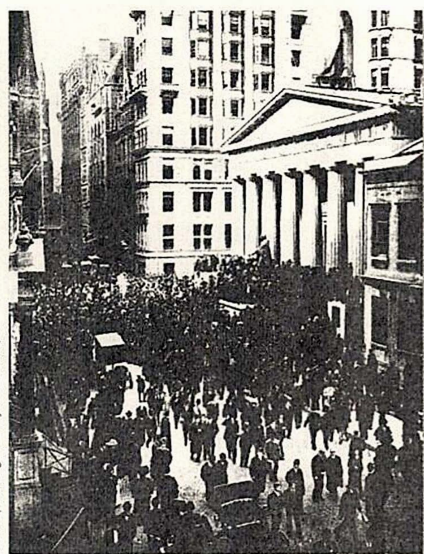
Sự phát triển của hệ thống ngân hàng Mỹ

Đến thời điểm này, chúng ta đã mô tả hệ thống ngân hàng của Mỹ và cách thức hoạt động của hệ thống này. Tuy nhiên, để hiểu đầy đủ về hệ thống, chúng ta cần hiểu vì sao nó được tạo ra, và được tạo ra như thế nào - một câu chuyện liên quan chặt chẽ với câu chuyện mọi việc sai lầm diễn ra khi nào và như thế nào. Các yếu tố chính của ngân hàng Mỹ thế kỷ 21 không phải tự nhiên mà có: những nỗ lực thay đổi các quy định chi phối ngân hàng và Hệ thống Dự trữ Liên bang bắt đầu vào năm 2008 đã thúc đẩy cải cách tài chính. Cải cách này hứa hẹn sẽ tiếp tục định hình lại hệ thống tài chính trong những năm tới.

Cuộc khủng hoảng hệ thống ngân hàng Mỹ vào đầu thế kỷ 20

Sự xuất hiện của Hệ thống Dự trữ Liên bang năm 1913 đánh dấu sự khởi đầu của kỷ nguyên hiện đại của ngân hàng Mỹ. Từ năm 1864 đến năm 1913, hệ thống ngân hàng Mỹ bị chi phối bởi một hệ thống các ngân hàng quốc gia (national bank), được điều hành từ cấp độ liên bang. Mỗi ngân hàng đều được phép phát hành tiền, và các loại tiền mà họ phát hành được in bởi chính phủ liên bang với kích thước và thiết kế giống nhau. Việc mỗi ngân hàng quốc gia có thể phát hành bao nhiêu tiền sẽ phụ thuộc vào vốn của ngân hàng đó. Mặc dù hệ thống này đã là một sự cải thiện so với giai đoạn trước đó, khi các ngân hàng được phát hành tờ tiền riêng mà không có sự thống nhất và hầu như không có quy định kiểm soát, nhưng chế độ ngân hàng quốc gia này vẫn trải qua nhiều lần sụp đổ và khủng hoảng tài chính lớn - ít nhất một lần và thường là hai lần trong mỗi thập kỷ.

Vấn đề chính gây ảnh hưởng đến hệ thống là lượng cung tiền không phản ứng đủ linh hoạt: rất khó di chuyển tiền trên khắp đất nước để phản ứng nhanh chóng với những thay đổi kinh tế địa phương. (Cụ thể là thường có một cuộc xung đột giữa các ngân hàng thành phố New York và các ngân hàng ở vùng nông thôn về lượng tiền cần được cung cấp). Tin đồn rằng một ngân hàng không đủ tiền để đáp ứng nhu cầu rút tiền sẽ nhanh chóng dẫn đến một đợt tháo chạy khỏi ngân hàng. Sau đó, như bị châm ngòi lây lan, tiếp tục có các đợt tháo chạy ở các ngân hàng lân cận khác, gieo rắc sự hoảng loạn và tàn phá nền kinh tế địa phương. Đáp lại, các ngân hàng ở một số địa phương đã gộp chung nguồn lực để tạo ra các trung tâm thanh toán bù trừ địa phương để cùng đảm bảo trách nhiệm của một thành viên trong trường hợp hoảng loạn, và một số chính quyền tiểu bang bắt đầu cung cấp dịch vụ bảo hiểm tiền gửi đối với phần tiền gửi của ngân hàng.


The Pierpont Morgan Library/Art Resource, NY

Trong đợt hoảng loạn năm 1907 và khủng hoảng tài chính năm 2008, những tổn thất lớn từ đầu cơ mạo hiểm đã khiến hệ thống ngân hàng bất ổn.

Tuy nhiên, nguyên nhân của Đợt Hoảng Loạn năm 1907 khác với những cuộc khủng hoảng trước đó; trên thực tế, nguyên nhân của nó tương tự như gốc rễ của cuộc khủng hoảng năm 2008. Điểm xuất phát của cuộc khủng hoảng năm 1907 là Thành phố New York, nhưng hậu quả đã tàn phá toàn bộ đất nước, dẫn đến một cuộc suy thoái kéo dài bốn năm.

Cuộc khủng hoảng bắt nguồn từ các tổ chức ở New York được gọi là các quỹ tín thác (trust), là các tổ chức giống ngân hàng, có nhận tiền gửi nhưng mục đích ban đầu chỉ là để quản lý tài sản thừa kế và bất động sản cho các khách hàng giàu có. Vì các quỹ tín thác này được dự kiến chỉ tham gia vào các hoạt động có rủi ro thấp, nên chúng ít bị kiểm soát hơn, có tỷ lệ dự trữ bắt buộc thấp hơn và dự trữ tiền mặt thấp hơn các ngân hàng quốc gia.

Tuy nhiên, khi nền kinh tế Mỹ bùng nổ trong suốt thập kỷ đầu tiên của thế kỷ 20, các quỹ tín thác bắt đầu đầu cơ vào bất động sản và thị trường chứng khoán, là những lĩnh vực đầu cơ mà các ngân hàng quốc gia

bị cấm thực hiện. Do bị kiểm soát ít hơn, các quỹ tín thác có thể trả lãi cao hơn cho người gửi tiền. Ngoài ra, các quỹ tín thác đã hưởng lợi từ danh tiếng vững mạnh của các ngân hàng quốc gia, vì những người gửi tiền xem các định chế này an toàn như nhau. Kết quả là các quỹ tín thác phát triển nhanh chóng: đến năm 1907, tổng tài sản của các quỹ tín thác tại thành phố New York đã lớn bằng tổng tài sản của các ngân hàng quốc gia. Trong khi đó, các quỹ tín thác đã từ chối tham gia Trung tâm thanh toán bù trừ New York (New York Clearinghouse), là một hiệp hội của các ngân hàng quốc gia thành phố New York nhằm đảm bảo sự vững mạnh của các ngân hàng. Lý do: việc tham gia hiệp hội đòi hỏi các quỹ tín thác phải nắm giữ dự trữ tiền mặt cao hơn, làm giảm lợi nhuận của họ.

Đợt hoảng loạn năm 1907 bắt đầu bằng sự sụp đổ của Knickerbocker Trust, một quỹ tín thác lớn tại New York sụp đổ khi phải chịu thiệt hại nghiêm trọng trong việc đầu cơ không thành công vào thị trường chứng khoán. Các quỹ tín thác ở New York khác cũng rất nhanh chóng phải chịu áp lực, và những người gửi tiền sợ hãi bắt đầu xếp hàng dài để rút tiền. Trung tâm thanh toán bù trừ New York từ chối can thiệp và cho các quỹ tín thác vay, và ngay cả các quỹ tín thác lành mạnh cũng bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Trong vòng hai ngày, một chục quỹ tín thác lớn đã lâm vào khủng hoảng. Thị trường tín dụng bị đóng băng và thị trường chứng khoán giảm mạnh khi các nhà đầu tư chứng khoán không thể nhận được tín dụng để tài trợ cho các giao dịch và niềm tin kinh doanh bị bốc hơi.

May mắn thay, người giàu nhất thành phố New York, chủ ngân hàng J.P. Morgan, đã nhanh chóng can thiệp để chấm dứt đợt hoảng loạn. Hiểu rằng cuộc khủng hoảng đã lan rộng và sẽ sớm nhấn chìm các định chế, quỹ tín thác và ngân hàng lành mạnh, ông đã làm việc với các ngân hàng khác, với những người giàu có như John D. Rockefeller và Bộ trưởng Bộ Tài chính Mỹ để tăng cường dự trữ của các ngân hàng và quỹ tín thác để họ có thể chống lại sự tấn công mạnh mẽ của các đợt rút tiền. Một khi người dân được đảm bảo rằng họ có thể rút tiền, sự hoảng loạn chấm dứt. Mặc dù sự hoảng loạn kéo dài chỉ hơn một tuần, nhưng bản thân nó và sự sụp đổ của thị trường chứng khoán đã làm suy yếu nền kinh tế. Một đợt suy thoái kéo dài bốn năm đã diễn ra sau đó, với sản lượng giảm 11% và tỷ lệ thất nghiệp tăng từ 3% lên 8%.

Đáp lại các cuộc khủng hoảng ngân hàng: Sự hình thành Cục Dự trữ Liên bang

Lo lắng về tần suất của các đợt khủng hoảng và vai trò chưa có tiền lệ của JP Morgan trong việc giải cứu hệ thống tài chính đã thúc đẩy chính phủ liên bang bắt đầu cải cách ngân hàng. Năm 1913 hệ thống ngân hàng quốc gia bị loại bỏ, và hệ thống Dự trữ Liên bang được tạo ra như một hình thức bắt buộc tất cả các tổ chức nhận tiền gửi phải dự trữ đầy đủ và mở tài khoản của họ để các nhà điều hành kiểm tra. Đợt Hoảng Loạn năm 1907 đã thuyết phục nhiều người rằng thời điểm kiểm soát tập trung dự trữ ngân hàng đã đến. Ngoài ra, Cục Dự trữ Liên bang còn được trao quyền là cơ quan duy nhất được phát hành tiền, để duy trì lượng cung tiền đủ để đáp ứng các tình huống kinh tế trên khắp đất nước.

Mặc dù cơ chế mới đã tiêu chuẩn hóa và tập trung hóa về dự trữ ngân hàng, nhưng nó không làm triệt tiêu nguy cơ diễn ra các đợt rút tiền hàng loạt, vì dự trữ của các ngân hàng vẫn còn ít hơn tổng giá trị tiền gửi của họ. Nguy cơ diễn ra nhiều đợt tháo chạy khỏi ngân hàng đã trở thành hiện thực trong thời kỳ Đại Suy thoái. Giá thương phẩm giảm mạnh khiến nông dân Mỹ đặc biệt khó khăn, dẫn đến một loạt các đợt rút tiền hàng loạt vào các năm 1930, 1931 và 1933, mỗi đợt bắt đầu tại các ngân hàng khu vực Trung Tây và sau đó lan rộng khắp cả nước.

Sau sự sụp đổ của một ngân hàng lớn vào năm 1930, các quan chức liên bang nhận ra rằng các hiệu ứng rộng khắp nền kinh tế buộc họ phải có một cách tiếp cận chặt chẽ hơn và can thiệp mạnh mẽ hơn. Năm 1932, Công ty Tái thiết Tài chính (Reconstruction Finance Corporation - RFC) được thành lập và có thẩm quyền cho các ngân hàng vay để ổn định ngành ngân hàng. Ngoài ra, Đạo luật Glass-Steagall năm 1933 thành lập bảo hiểm tiền gửi liên bang và tăng khả năng đi vay của các ngân hàng từ hệ thống Dự trữ Liên bang đã được thông qua. Tuy nhiên, con mãnh thú vẫn chưa được thuần hóa. Các ngân hàng trở nên sợ hãi việc vay tiền từ RFC vì làm như vậy báo hiệu sự yếu kém cho công chúng.

Ngân hàng thương mại: nhận tiền gửi và được bảo hiểm tiền gửi.

Ngân hàng đầu tư: kinh doanh các tài sản tài chính, không được bảo hiểm tiền gửi.

Tổ chức nhận tiền gửi và cho vay: một dạng ngân hàng khác, nhận tiền gửi, chuyên về cho vay mua nhà.

Như đã lưu ý trước đó, trong thảm họa tháo chạy khỏi ngân hàng năm 1933, tổng thống mới Franklin Delano Roosevelt đã nhậm chức. Ông lập tức tuyên bố "kỳ nghỉ ngân hàng", đóng cửa tất cả các ngân hàng cho đến khi các nhà điều hành có thể kiểm soát được vấn đề.

Vào tháng 3 năm 1933, các biện pháp khẩn cấp đã được thông qua, cho phép RFC có quyền lực phi thường trong việc ổn định và tái cấu trúc ngành ngân hàng bằng cách cấp vốn cho các ngân hàng thông qua các khoản vay hoặc mua công khai cổ phiếu ngân hàng. Với các quy định mới, các nhà quản lý đóng cửa các ngân hàng không thể tồn tại và tái cấp vốn cho các ngân hàng còn lại bằng cách cho phép RFC mua cổ phần ưu đãi tại các ngân hàng (cổ phiếu cho chính phủ Mỹ nhiều quyền lợi hơn so với các cổ đông thường) và bằng cách mở rộng khả năng đi vay của ngân hàng từ Cục Dự trữ Liên bang. Đến năm 1933, RFC đã đầu tư hơn 16,2 tỷ USD vào ngân hàng (theo mức giá năm 2010) – chiếm một phần ba tổng số vốn của tất cả các ngân hàng tại Mỹ vào thời điểm đó – và mua cổ phần của gần một nửa tất cả các ngân hàng. RFC đã cho các ngân hàng vay hơn 32,4 tỷ USD (theo mức giá năm 2010) trong thời kỳ này.

Các sử gia kinh tế thống nhất ý kiến rằng các cuộc khủng hoảng ngân hàng đầu thập niên 1930 đã làm tăng thêm mức độ trầm trọng của cuộc Đại suy thoái, khiến chính sách tiền tệ trở nên kém hiệu quả khi ngành ngân hàng sụp đổ và việc rút tiền khỏi ngân hàng và cất dưới gầm giường đã làm giảm lượng cung tiền.

Mặc dù những hành động mạnh mẽ của RFC đã ổn định ngành ngân hàng, nhưng cần có những quy định mới để ngăn chặn các đợt khủng hoảng ngân hàng trong tương lai. Đạo luật Glass-Steagall năm 1933 chia ngân hàng thành hai nhóm là **ngân hàng thương mại (commercial banks)** nhận tiền gửi và được bảo hiểm tiền gửi; và **ngân hàng đầu tư (investment banks)** tham gia vào việc tạo ra và kinh doanh các tài sản tài chính như cổ phiếu và trái phiếu doanh nghiệp nhưng không được bảo hiểm tiền gửi vì các hoạt động của họ được xem là có rủi ro cao hơn.

Quy định Q (Regulation Q) ngăn chặn các ngân hàng thương mại trả lãi cho các tài khoản thanh toán (checking account) với niềm tin rằng điều này sẽ thúc đẩy cạnh tranh không lành mạnh giữa các ngân hàng. Ngoài ra, các ngân hàng đầu tư được quy định lỏng lẻo hơn nhiều so với các ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, biện pháp quan trọng nhất để ngăn chặn các cuộc tháo chạy khỏi ngân hàng là áp dụng bảo hiểm tiền gửi liên bang (với mức giới hạn ban đầu là 2.500 USD cho mỗi khoản tiền gửi).

Các biện pháp này rõ ràng đã có hiệu quả, và nước Mỹ đã tận hưởng một thời gian dài ổn định tài chính và ngân hàng. Khi ký ức về những ngày tháng tồi tệ xưa cũ đã mờ đi, các quy định ngân hàng thời kỳ suy thoái đã được dỡ bỏ. Năm 1980, Quy định Q bị loại bỏ; năm 1999, Đạo luật Glass-Steagall đã bị suy yếu nên các ngân hàng thương mại không còn bị giới hạn trong việc cung cấp các dịch vụ như kinh doanh tài sản tài chính.

Cuộc khủng hoảng tiết kiệm và cho vay của thập niên 1980

Cùng với các ngân hàng, ngành ngân hàng cũng bao gồm những **tổ chức nhận tiền gửi và cho vay (savings and loans**, còn gọi là **S & L** hoặc **thrifts**), là các định chế được thiết kế để nhận tiền gửi và biến chúng thành các khoản thế chấp dài hạn cho người mua nhà. Các tổ chức này được bảo hiểm tiền gửi liên bang và được quy định chặt chẽ về an toàn. Tuy nhiên, rắc rối đã xảy ra vào thập niên 1970, khi lạm phát cao khiến người gửi tiền rút tiền từ các tài khoản có lãi suất thấp của các tổ chức S&L và gửi chúng vào những tài khoản của thị trường tiền tệ có lãi suất cao hơn. Ngoài ra, tỷ lệ lạm phát cao đã làm giảm giá trị tài sản của các tổ chức S&L, là các khoản thế chấp dài hạn mà họ nắm giữ trên sổ sách.

Để cải thiện vị thế cạnh tranh của các tổ chức S&L so với các ngân hàng, Quốc hội Mỹ đã nới lỏng các quy định cho phép các tổ chức S&L thực hiện các khoản đầu tư có tính rủi ro cao hơn, ngoài các khoản thế chấp nhà dài hạn. Tuy nhiên, sự tự do mới đã không đi cùng với tăng cường giám sát, khiến cho S&L bị giám sát ít hơn các ngân hàng. Không có gì ngạc nhiên khi trong thời kỳ bùng nổ bất động sản của thập niên 1970 và 1980, S&L đã tham gia vào việc cho vay bất động sản quá nhiều rủi ro. Ngoài ra, tham nhũng cũng diễn ra khi một số người điều hành các tổ chức S&L sử dụng các định chế này như các ngân hàng tư nhân cho riêng mình.

Thật không may, trong suốt thập niên 1970 và đầu thập niên 1980, sự can thiệp chính trị từ Quốc hội đã giúp các tổ chức S&L không có khả năng thanh toán vẫn được hoạt động; trong khi một ngân hàng với tình trạng tương tự sẽ nhanh chóng bị đóng cửa bởi các nhà quản lý ngân hàng. Vào đầu thập niên 1980, một số lượng lớn các tổ chức S&L đã phá sản. Vì các tài khoản được bảo hiểm tiền gửi liên bang chi trả, nên nợ của một tổ chức S&L bị sụp đổ giờ đây trở thành nợ của chính phủ liên bang, và người gửi tiền được hoàn trả từ quỹ của người đóng thuế. Từ năm 1986 đến năm 1995, chính phủ liên bang đã đóng cửa hơn 1.000 tổ chức S&L không thành công, chi phí mà những người đóng thuế Mỹ phải chịu lên đến trên 124 tỷ USD.

Trong một tình huống cổ điển của việc *mất bò mới lo làm chuồng*, vào năm 1989, Quốc hội đã tiến hành giám sát toàn diện hoạt động của các tổ chức S&L. Quốc hội cũng cho phép Fannie Mae và Freddie Mac tiếp quản phần lớn các khoản vay mua nhà thế chấp trước đó được các tổ chức S&L thực hiện. *Fannie Mae* và *Freddie Mac* là các cơ quan gần như là của chính phủ, được tạo ra trong thời kỳ Đại suy thoái để giúp những hộ gia đình có thu nhập trung bình và thấp có khả năng mua nhà cao hơn. Người ta đã tính được rằng cuộc khủng hoảng S&L đã khiến ngành tài chính và bất động sản sụt giảm nghiêm trọng, dẫn đến đợt suy thoái vào đầu thập niên 1990.

Trở lại tương lai: Cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008

Cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 cũng có các đặc điểm giống như những cuộc khủng hoảng trước đó. Giống như Đợt hoảng loạn năm 1907 và cuộc khủng hoảng S&L, cuộc khủng hoảng này cũng liên quan đến các tổ chức không được kiểm soát chặt chẽ như các ngân hàng nhận tiền gửi, cũng như đầu cơ quá mức. Giống như các cuộc khủng hoảng đầu thập niên 1930, nó cũng liên quan đến việc chính phủ Mỹ đã không hành động dứt khoát cho đến khi sức tàn phá đối với nền kinh tế trở nên rõ ràng.

Ngoài ra, vào cuối thập niên 1990, những tiến bộ về công nghệ và các sản phẩm tài chính sáng tạo đã tạo ra một điểm yếu khác, đóng vai trò trung tâm trong câu chuyện năm 2008. Câu chuyện về Quỹ Quản lý vốn dài hạn (Long-Term Capital Management), hoặc LTCM, đã nêu bật những vấn đề này.

Quỹ Quản lý vốn dài hạn LTCM. Được thành lập năm 1994, LTCM là một quỹ đầu cơ (hedge fund), một đối tác đầu tư tư nhân chỉ dành cho các cá nhân và tổ chức giàu có. Các quỹ đầu tư hầu như không bị kiểm soát, cho phép họ thực hiện nhiều khoản đầu tư rủi ro hơn các quỹ tương hỗ (mutual funds), vốn mở cửa cho các nhà đầu tư trung bình. Sử dụng một lượng lớn đòn bẩy (leverage) – nghĩa là tiền vay - để tăng lợi nhuận, LTCM đã sử dụng các mô hình máy tính tinh vi để kiếm tiền bằng cách tận dụng những khác biệt nhỏ trong giá tài sản trên thị trường tài chính toàn cầu để mua với giá thấp hơn và bán với giá cao hơn. Trong một năm, tỷ suất lợi nhuận của LTCM lên đến 40%.

LTCM cũng tham gia rất nhiều vào chứng khoán phái sinh, là các công cụ tài chính phức tạp được xây dựng và tạo ra từ nghĩa vụ của các tài sản cơ bản hơn. Chứng khoán phái sinh là các công cụ đầu tư phổ biến vì phí giao dịch của chúng rẻ hơn các tài sản tài chính cơ bản; và có thể được xây dựng phù hợp với nhu cầu cụ thể của người mua hoặc người bán. Tuy nhiên, sự phức tạp của chúng khiến người ta rất khó định giá. LTCM tin rằng các mô hình máy tính cho phép họ đánh giá chính xác độ rủi ro trong các ván cược khổng lồ mà họ đang thực hiện bằng việc mua chứng khoán phái sinh bằng tiền vay.

Một định chế tài chính sử dụng **đòn bẩy** khi dùng các khoản tiền vay để tài trợ cho các khoản đầu tư của mình.

Hiệu ứng bảng cân đối kế toán: việc giảm giá trị của một công ty do giá tài sản giảm.

Vòng luẩn quẩn của việc giảm đòn bẩy tài chính: xảy ra khi việc bán tài sản để bù lỗ gây ra hiệu ứng bảng cân đối kế toán tiêu cực với những công ty khác; buộc các chủ nợ phải thu hồi nợ vay, buộc các công ty đó phải bán nhiều tài sản hơn và do đó khiến giá tài sản giảm sâu hơn nữa.

Tuy nhiên, các mô hình máy tính của LTCM đã không tính đến một loạt khủng hoảng tài chính ở châu Á và Nga trong năm 1997 và 1998. Thông qua những khoản vay lớn, LTCM đã trở thành một tay chơi quan trọng trong thị trường tài chính toàn cầu, do đó khi quỹ này cố gắng bán các tài sản mà nó nắm giữ thì hành động đó sẽ làm giá của tài sản đó rơi mạnh. Khi các thị trường sụt giảm trên toàn thế giới và các nhà đầu tư hoảng sợ của LTCM yêu cầu trả lại tiền, thiệt hại của LTCM tăng gấp bội vì tổ chức này cố gắng bán tài sản để đáp ứng những yêu cầu đó. Hoạt động của các tổ chức này sụp đổ nhanh chóng vì họ không thể vay thêm tiền và các đối tác khác từ chối giao dịch với họ. Các thị trường tài chính trên toàn thế giới đóng băng trong hoảng loạn.

Cục Dự trữ Liên bang nhận ra rằng việc cho phép LTCM bán tài sản còn lại với mức giá hoảng loạn đã tạo ra rủi ro nghiêm trọng cho toàn bộ hệ thống tài chính thông qua **hiệu ứng bảng cân đối kế toán (balance sheet effect)**: khi LTCM bán tài sản, nó ép giá tài sản trên toàn thế giới giảm nhanh, các công ty khác sẽ thấy giá trị của bảng cân đối kế toán của họ cũng giảm do tài sản được nắm giữ trên các bảng cân đối kế toán này đã giảm giá trị. Hơn nữa, giá tài sản giảm có nghĩa là giá trị tài sản do người vay nắm giữ trên bảng cân đối kế toán của họ sẽ giảm xuống dưới một ngưỡng quan trọng, dẫn đến việc phá vỡ các điều khoản trong hợp đồng tín dụng và buộc các chủ nợ phải thu hồi khoản vay. Đến lượt điều này lại khiến mọi người bán tài sản nhiều hơn vì người vay cố gắng huy động tiền mặt để trả nợ, vỡ nợ tín dụng nhiều hơn, và nhiều khoản vay bị thu hồi hơn, tạo ra một **vòng luẩn quẩn của việc giảm đòn bẩy tài chính (vicious cycle of deleveraging)**.

Ngân hàng Dự trữ Liên bang New York đã thu xếp một khoản giải cứu LTCM trị giá 3,625 tỉ USD vào năm 1998, trong đó các tổ chức tư nhân khác đã nhận lấy các phần tài sản và nợ của LTCM, thanh lý chúng một cách có trật tự, và cuối cùng nhận được một khoản lợi nhỏ. Hành động nhanh chóng của Ngân hàng Dự trữ Liên bang New York đã ngăn chặn lây lan ảnh hưởng xấu từ LTCM, nhưng hầu như tất cả các nhà đầu tư của LTCM đều bị mất trắng tiền.

Cho vay dưới chuẩn và bong bóng nhà ở. Sau cuộc khủng hoảng LTCM, thị trường tài chính Mỹ dần ổn định. Thị trường vẫn ổn định ít nhiều ngay cả khi giá cổ phiếu giảm mạnh từ năm 2000 đến năm 2002 và khi nền kinh tế Mỹ đi vào suy thoái trong thời gian đó. Tuy nhiên, trong giai đoạn phục hồi từ cuộc suy thoái năm 2001, mầm mống của một cuộc khủng hoảng kinh tế khác đã xuất hiện.



"Em ơi, chúng ta vô gia cư rồi"

Câu chuyện bắt đầu bằng các mức lãi suất thấp: vào năm 2003, lãi suất của Mỹ ở mức rất thấp trong lịch sử, một phần là do chính sách của Cục Dự trữ Liên bang và một phần là do dòng vốn lớn từ các nước khác, đặc biệt là Trung Quốc. Lãi suất thấp giúp thị trường nhà ở bùng nổ, đến lượt điều này giúp đưa nền kinh tế Mỹ thoát khỏi suy thoái. Tuy nhiên, thị trường nhà ở bùng nổ, các tổ chức tài chính bắt đầu nhận rủi ro ngày càng tăng – những rủi ro mà họ không hiểu rõ.

Theo truyền thống, mọi người chỉ có thể vay tiền mua nhà nếu có thể chứng minh rằng mình có đủ thu nhập để trả tiền vay hàng tháng. Các khoản

cho vay mua nhà cho những người không đáp ứng các tiêu chí cho vay thông thường, được gọi là **cho vay dưới chuẩn (subprime lending)**, chỉ chiếm một phần nhỏ trong khoản vay tổng thể. Nhưng trong thời điểm bùng nổ thị trường nhà ở vào năm 2003-2006, cho vay dưới chuẩn dường như bắt đầu trở thành một vụ cá cược an toàn. Vì giá nhà đất tiếp tục tăng, người vay không thể chi trả các khoản tiền vay hàng tháng luôn có thể trả hết các khoản vay nếu cần thiết, bằng cách bán nhà. Kết quả là cho vay dưới chuẩn bùng nổ.

Cho vay dưới chuẩn: các khoản cho vay mua nhà cho những người không đáp ứng các tiêu chí cho vay thông thường.

Trong **quá trình chứng khoán hóa**, người ta tập hợp các khoản vay, sau đó chia nhỏ chúng thành nhiều phần và bán cho các nhà đầu tư.

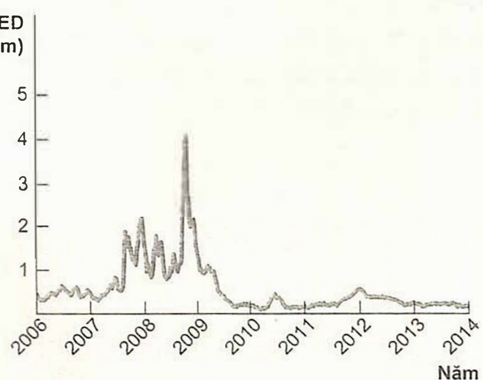
Ai đã tạo ra những khoản vay dưới chuẩn này? Hầu hết các khoản vay không phải là do các ngân hàng truyền thống cho vay tiền huy động được từ người gửi tiền. Thay vào đó, hầu hết các khoản vay được thực hiện bởi "các tổ chức khởi tạo khoản vay" (loan originator), là những tổ chức đã nhanh chóng bán các khoản vay thế chấp cho các nhà đầu tư khác. Các giao dịch này có thể được thực hiện bằng một quy trình được gọi là **chứng khoán hóa (securitization)**: các định chế tài chính tập hợp các khoản vay và bán ra những cổ phần dựa trên thu nhập từ các tập hợp này. Những cổ phần này được xem là khoản đầu tư tương đối an toàn, vì người ta cho rằng hiếm có khả năng mà một số lượng lớn người mua nhà sẽ vỡ nợ cùng một lúc.

Nhưng đó chính là những gì đã diễn ra. Sự bùng nổ nhà ở hóa ra là một bong bóng, và khi giá nhà bắt đầu giảm vào cuối năm 2006, nhiều khách hàng vay dưới chuẩn không thể trả khoản vay hàng tháng, hoặc bán nhà cũng không đủ để trả hết khoản thế chấp. Kết quả là các nhà đầu tư vào chứng khoán được đảm bảo bởi các khoản thế chấp dưới chuẩn bắt đầu bị thiệt hại nặng. Nhiều tài sản được đảm bảo bởi khoản vay thế chấp được nắm giữ bởi các tổ chức tài chính, bao gồm các ngân hàng và các định chế khác có vai trò giống như ngân hàng. Giống như các quỹ tín thác đóng vai trò then chốt trong Đợt hoảng loạn năm 1907, các "ngân hàng phi ngân hàng" này ít bị kiểm soát hơn các ngân hàng thương mại, cho phép họ chi trả lợi nhuận cao hơn cho nhà đầu tư nhưng lại khiến họ cực kỳ dễ bị tổn thương trong khủng hoảng. Đến lượt các khoản vay liên quan đến thế chấp chịu thiệt hại, dẫn đến sự sụp đổ niềm tin vào hệ thống tài chính.

Hình 18-10 thể hiện một thước đo về sự mất niềm tin này: chênh lệch TED *(TED spread)* là sự chênh lệch giữa lãi suất của các khoản vay liên ngân hàng có kỳ hạn ba tháng và lãi suất mà chính phủ liên bang chi trả cho trái phiếu kỳ hạn ba tháng. Vì trái phiếu chính phủ được xem là cực kỳ an toàn, nên mức chênh lệch TED thể hiện suy nghĩ của các ngân hàng về mức độ rủi ro khi cho nhau vay. Thông thường mức chênh lệch khoảng một phần tư điểm phần trăm, nhưng nó đã tăng vọt vào tháng 8 năm 2007 và tăng lên đến mức 4,58 điểm phần trăm, cao chưa từng có trong lịch sử, vào tháng 10 năm 2008, trước khi quay trở lại mức bình thường hơn vào giữa năm 2009.

HÌNH 18-10 Mức chênh lệch TED

Mức chênh lệch TED là phần chênh lệch giữa lãi suất liên ngân hàng và lãi suất nợ của chính phủ Mỹ. Nó được sử dụng rộng rãi như một thước đo mức độ căng thẳng tài chính. Mức chênh lệch TED tăng vọt do khủng hoảng tài chính 2007-2008.



Nguồn: Hiệp hội Ngân hàng Anh; Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis.

Khủng hoảng và phản ứng. Sự sụp đổ niềm tin vào hệ thống tài chính, kết hợp với những tổn thất lớn của các công ty tài chính đã dẫn đến một chu kỳ nghiêm trọng của việc giảm đòn bẩy tài chính (deleveraging) và khủng hoảng tín dụng (credit crunch) đối với toàn thể nền kinh tế. Các công ty khó vay tiền, ngay cả cho các hoạt động ngắn hạn; các cá nhân không thể vay tiền mua nhà và hạn mức tín dụng bị cắt giảm.

Nói chung, tác động kinh tế tiêu cực của cuộc khủng hoảng tài chính 2007 có những điểm tương đồng rõ ràng và đáng lo ngại với tác động của cuộc khủng hoảng ngân hàng đầu thập niên 1930, vốn đã gây ra cuộc Đại khủng hoảng. Các nhà hoạch định chính sách đã nhận thấy sự tương đồng và cố gắng ngăn chặn lịch sử lặp lại. Bắt đầu từ tháng 8 năm 2007, Cục Dự trữ Liên bang đã thực hiện một loạt các nỗ lực cung cấp tiền mặt cho hệ thống tài chính, cho một loạt định chế vay và mua nợ khu vực tư nhân. Fed và Bộ Tài chính Mỹ cũng can thiệp để giải cứu các công ty tư nhân được xem là "quá quan trọng, không được phép phá sản", chẳng hạn như ngân hàng đầu tư Bear Stearns và công ty bảo hiểm AIG.

Tuy nhiên, vào tháng 9 năm 2008, các nhà hoạch định chính sách đã quyết định cho một ngân hàng đầu tư lớn là Lehman Brothers được phép phá sản. Họ nhanh chóng hối hận về quyết định này. Trong vòng vài ngày sau sự sụp đổ của Lehman, sự hoảng loạn đã lan rộng các thị trường tài chính, như được minh họa bằng sự gia tăng mức chênh lệch TED thể hiện trong Hình 18-10. Để đối phó với cuộc khủng hoảng trở nên mạnh mẽ, chính phủ Mỹ đã can thiệp sâu hơn để hỗ trợ hệ thống tài chính, khi Bộ Tài chính Mỹ bắt đầu "bơm" vốn vào ngân hàng. Trên thực tế, bơm vốn có nghĩa là chính phủ Mỹ sẽ cấp tiền mặt cho các ngân hàng để đổi lấy cổ phiếu — trên thực tế là quốc hữu hóa một phần hệ thống tài chính.

Vào mùa thu năm 2010, hệ thống tài chính dường như ổn định và các tổ chức lớn đã hoàn trả phần lớn số tiền mà chính phủ liên bang đã bơm vào trong cuộc khủng hoảng. Nhìn chung mọi người dự kiến rằng cuối cùng người nộp thuế nếu mất tiền cũng chỉ mất chút ít mà thôi. Tuy nhiên, sự phục hồi của các ngân hàng không phù hợp với sự thay đổi mạnh mẽ của nền kinh tế tổng thể: mặc dù đợt suy thoái bắt đầu vào tháng 12 năm 2007 đã chính thức kết thúc vào tháng 6 năm 2009, tỷ lệ thất nghiệp vẫn luôn ở mức cao trong nhiều năm.

Cục Dự trữ Liên bang đã xử lý tình huống khó khăn này bằng các nghiệp vụ thị trường mở mới lạ. Các hoạt động thị trường mở truyền thống được giới hạn trong nợ ngắn hạn của chính phủ, nhưng Fed tin rằng các khoản nợ này không đủ dài. Fed đã hỗ trợ thanh khoản lớn thông qua nghiệp vụ chiết khấu, cũng như mua một lượng lớn tài sản khác, chủ yếu là nợ dài hạn của chính phủ và nợ của Fannie Mae và Freddie Mac, các cơ quan được chính phủ tài trợ hỗ trợ cho vay mua nhà. Điều này giải thích sự gia tăng tài sản của Fed sau tháng 9 năm 2008, như trong Hình 18-9.

Như các cuộc khủng hoảng trước đó, cuộc khủng hoảng năm 2008 đã dẫn đến những thay đổi về quy định ngân hàng, đáng chú ý nhất là đạo luật cải cách quy định tài chính Dodd-Frank được ban hành vào năm 2010. Chúng ta sẽ thảo luận đạo luật này trong phần *Kinh tế học trong đời sống* sau đây.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Quy định quản lý ngân hàng sau cuộc khủng hoảng năm 2008

háng 7 năm 2010, Tổng thống Obama đã ký Đạo luật Cải cách Phố Wall và Bảo vệ Người tiêu dùng - thường được gọi là Đạo luật Dodd-Frank, được đặt tên theo những người ủng hộ trong Thượng viện và Hạ viện. Đây là cuộc cải cách tài chính lớn nhất được ban hành kể từ những năm 1930 – điều này không hề ngạc nhiên, vì nước Mỹ vừa trải qua cuộc khủng hoảng tài chính tồi tệ nhất kể từ thập niên 1930. Đạo luật này đã đưa ra những thay đổi như thế nào?

Phần lớn những quy định về các ngân hàng nhận tiền gửi truyền thống (deposit-taking bank) ít nhiều được duy trì như cũ. Sự thay đổi chính mà các ngân hàng này sẽ phải đối mặt là việc thành lập một cơ quan mới, Cục Bảo vệ Tài chính Người tiêu dùng (Bureau of Consumer Financial Protection), có nhiệm vụ bảo vệ người vay không bị trục lợi thông qua các giao dịch tài chính hấp dẫn mà họ không hiểu.

Các thay đổi quan trọng là sự điều chỉnh và giám sát các tổ chức tài chính khác ngoài ngân hàng – là các tổ chức có thể gây ra khủng hoảng ngân hàng, ví dụ như sự sụp đổ của Lehman Brothers. Luật mới đưa ra một ủy ban đặc biệt của chính phủ, Hội đồng Giám sát Ổn định Tài chính (Financial Stability Oversight Council), có quyền chỉ định một số định chế nhất định là "quan trọng đối với toàn hệ thống" (systemically important) ngay cả khi đó không phải là những ngân hàng nhận tiền gửi thông thường.

Các định chế *quan trọng đối với toàn hệ thống* này sẽ phải chịu giám sát bởi các quy định như ngân hàng, bao gồm các yêu cầu về vốn tương đối cao và giới hạn về các loại rủi ro mà họ có thể thực hiện. Ngoài ra, chính phủ liên bang sẽ có "cơ quan giải quyết" (resolution authority) có nghĩa là quyền tiếp quản các định chế tài chính gặp khó khăn giống như cách họ thường xuyên tiếp quản các ngân hàng gặp khó khăn.



Đạo luật "Cải cách Phố Wall và Bảo vệ Người tiêu dùng" năm 2010 là nỗ lực khuếch trương tinh thần của những quy định giám sát ngân hàng kiểu cũ sang hệ thống tài chính phức tạp hơn ngày nay.

Ngoài ra, điều luật mới này còn thiết lập những quy định mới về việc giao dịch chứng khoán phái sinh, là những công cụ tài chính phức tạp đã làm sụp đổ LTCM và đóng một vai trò quan trọng trong cuộc khủng hoảng năm 2008: từ nay về sau, hầu hết các chứng khoán phái sinh sẽ phải được mua bán trên các sàn giao dịch, để mọi người có thể quan sát giá và khối lượng giao dịch. Mục đích của ý tưởng này là khiến cho các rủi ro đầu tư của các tổ chức tài chính trở nên minh bạch hơn.

Nhìn chung, luật Dodd-Frank có lẽ được xem là một nỗ lực khuếch trương tinh thần của các quy định ngân hàng kiểucũ sang hệ thống tài chính phức tạp hơn của thế kỷ 21. Liệu nó có thành công trong việc đẩy lùi các cuộc khủng hoảng ngân hàng trong tương lai không? Chúng ta hãy chờ xem.

- Hệ thống Dự trữ Liên bang được tạo ra để phản hồi lại Đợt hoảng loạn năm 1907.
- Các cuộc thảo chạy khỏi ngân hàng rộng khắp vào đầu thập niên 1930 dẫn đến quy định giám sát ngân hàng nhiều hơn và hình thành bảo hiểm tiền gửi liên bang. Ngân hàng được chia thành hai nhóm: **ngân hàng thương mại** (được bảo hiểm tiền gửi chi trả) và **ngân hàng đầu tư** (không được bảo hiểm tiền gửi chi trả).
- Trong cuộc khủng hoảng các **tổ chức nhận tiền gửi và cho vay (S&L)** trong thập niên 1970 và 1980, các tổ chức S&L không được giám sát đầy đủ đã phải chịu thiệt hại lớn từ việc đầu cơ mạo hiểm.
- Vào giữa thập niên 1990, quỹ đầu cơ LTCM đã sử dụng một lượng lớn đòn bẩy để đầu cơ vào các thị trường toàn cầu, phát sinh tổn thất lớn và sụp đổ. Khi bán tài sản để trang trải các khoản lỗ, LTCM đã gây ra **hiệu ứng bảng cân đối kế toán** cho các công ty trên khắp thế giới. Để ngăn chặn một **vòng luẩn quẩn của việc giảm đòn bẩy tài chính**, Fed New York đã điều phối một gói cứu trợ tư nhân.
- Vào giữa thập niên 2000, các khoản **cho vay dưới chuẩn** lan truyền khắp hệ thống tài chính thông qua **chứng khoán hóa**, dẫn đến khủng hoảng tài chính. Fed đã phản hồi bằng cách bơm tiền vào các tổ chức tài chính và mua nợ tư nhân.
- Trong năm 2010, đạo luật Dodd-Frank đã sửa đổi quy định tài chính nhằm ngăn chặn sự lặp lại của cuộc khủng hoảng năm 2008.

Kiểm tra kiến thức 18-5

1. Những điểm tương đồng giữa Đợt hoảng loạn năm 1907, cuộc khủng hoảng S&L và cuộc khủng hoảng năm 2008 là gì?
2. Tại sao việc thành lập Cục Dự trữ Liên bang không ngăn chặn được các cuộc thảo chạy khỏi ngân hàng trong cuộc Đại khủng hoảng? Các biện pháp nào giúp ngăn chặn các cuộc thảo chạy khỏi ngân hàng?
3. Mô tả hiệu ứng bảng cân đối. Mô tả vòng luẩn quẩn của việc giảm đòn bẩy tài chính. Tại sao chính phủ cần phải can thiệp để ngăn chặn một vòng luẩn quẩn của việc giảm đòn bẩy tài chính?

Đáp án ở cuối sách.

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Lượng tiền tăng theo cấp số nhân

Đạo luật Kích thích Kinh tế năm 2008 mà chúng ta học trong chương trước là một gói trị giá 787 tỷ USD, bao gồm chi tiêu, viện trợ và cắt giảm thuế nhằm giúp nền kinh tế Mỹ đang gặp khó khăn và đảo ngược cuộc suy thoái nghiêm trọng. Đó là ví dụ gần đây nhất mà chúng ta có được về việc kích thích tài khóa (fiscal stimulus) trong thực tế. Ngoài ra, chính phủ Mỹ đã phát hành các khoản hoàn thuế cho các hộ gia đình đủ điều kiện như một phần của Đạo luật này. Trung bình mỗi chi phiếu hoàn thuế có giá tổng cộng 950 USD.

Các nhà kinh tế học đã ước tính rằng mỗi hộ gia đình ban đầu chi tiêu khoảng 450 USD tiền hoàn thuế. Vì công chúng nắm giữ khoảng 50% M1 dưới hình thức tiền mặt, nên hộ gia đình trung

bình đã gửi ngân hàng khoảng 250 USD của số tiền 500 USD còn lại và giữ số tiền 250 USD còn lại dưới dạng tiền mặt. Theo số liệu này, lượng cung tiền sẽ tăng lên khoảng bao nhiêu để đáp ứng lại khoản tiền gửi trung bình của hộ gia đình? (Gợi ý: Tạo một bảng thể hiện sự thay đổi của lượng cung tiền trong mười vòng). Giả sử rằng các ngân hàng cho vay toàn bộ số tiền dự trữ vượt mức.

BƯỚC 1 | Tìm tỷ lệ dự trữ bắt buộc tại Mỹ.

Tỷ lệ dự trữ bắt buộc tại Mỹ là 10%.

BƯỚC 2 | Tạo bảng, với dòng 1 là số tiền gửi ban đầu, dự trữ bắt buộc, dự trữ vượt mức, các khoản vay mà ngân hàng thực hiện và số tiền được giữ dưới dạng tiền mặt từ các khoản vay ban đầu của ngân hàng.

Số tiền được giữ dưới dạng tiền mặt từ khoản vay ban đầu của ngân hàng là số tiền trong khoản vay "rò rỉ" ra khỏi hệ thống ngân hàng, vốn đã được thảo luận trong phần, "Dự trữ, Tiền gửi ngân hàng và số nhân tiền".

Dòng đầu tiên của bảng được thể hiện như sau.

Vòng	Tiền gửi (USD)	Dự trữ bắt buộc (USD)	Dự trữ vượt mức (USD)	Tiền vay (USD)	Nắm giữ dưới dạng tiền mặt (USD)
1	250	25	225	225	112,5

Số tiền gửi là 250 USD. Như được xác định trong Bước 1, dự trữ bắt buộc là 10% số tiền gửi này: 10% × 250 USD = 25 USD. Như vậy khoản dự trữ vượt mức là 250 USD – 25 USD = 225 USD. Chúng ta đã giả định rằng các ngân hàng cho vay toàn bộ khoản dự trữ vượt mức, vì vậy họ cho vay 225 USD. Trong số tiền này, công chúng sẽ giữ lại 50% bằng tiền mặt: 50% × 225 USD = 112,5 USD.

BƯỚC 3 | Mở rộng bảng trên đây cho 10 vòng.

Sau vòng đầu tiên, nếu công chúng giữ 112,5 USD của 225 USD dưới dạng tiền mặt, thì vòng thứ hai sẽ bắt đầu với khoản tiền gửi 112,5 USD = 225 USD - 112,5 USD. Mỗi vòng bắt đầu bằng mức chênh lệch giữa số tiền vay và số tiền được giữ lại dưới dạng tiền mặt từ vòng trước đó.

Bảng mở rộng được thể hiện như sau:

Vòng	Tiền gửi (USD)	Dự trữ bắt buộc (USD)	Dự trữ vượt mức (USD)	Tiền vay (USD)	Nắm giữ dưới dạng tiền mặt (USD)
1	250	25	225	225	112,5
2	112,5	11,25	101,5	101,5	50,63
3	50,63	5,06	45,56	45,56	22,78
4	22,78	2,28	20,5	20,5	10,25
5	10,25	1,03	9,23	9,23	4,61
6	4,61	0,46	4,15	4,15	2,08
7	2,08	0,21	1,87	1,87	0,93
8	0,93	0,09	0,84	0,84	0,42
9	0,42	0,04	0,38	0,38	0,19
10	0,19	0,02	0,17	0,17	0,09
Tổng sau 10 vòng	454,39	45,44	408,95	408,95	204,48

Vòng 2 được xây dựng theo cách thức tương tự Vòng 1. Vòng bắt đầu với khoản tiền gửi 112,5 USD. Ngân hàng nắm giữ 11,25 USD làm dự trữ và do đó khoản dự trữ vượt mức và số tiền được cho vay là 112,5 USD - 11,25 USD = 101,25 USD. Trong đó, công chúng giữ 50,63 USD dưới dạng tiền mặt.

BƯỚC 4 | Xác định phần tăng của lượng cung tiền là kết quả từ khoản tiền gửi trung bình của hộ gia đình.

Phần tăng của lượng cung tiền từ khoản tiền gửi trung bình của hộ gia đình là 408,s95 USD.

TÓM TẮT

1. **Tiền** là mọi tài sản bất kỳ có thể dễ dàng được sử dụng để mua hàng hóa và dịch vụ. Tiền bao gồm tiền mặt, **có tính thanh khoản**, cũng như các tài sản có tính thanh khoản cao khác. **Tiền trong lưu thông** và **tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc** là hai thành phần của lượng cung tiền. Tiền đóng ba vai trò: **phương tiện trao đổi**, **phương tiện lưu trữ giá trị** và đơn vị tính.
2. Theo thời gian, **tiền tệ dưới dạng thương phẩm**, bao gồm các loại hàng hóa có giá trị nội tại bên cạnh vai trò là tiền, ví dụ như các đồng xu vàng hoặc bạc, đã được thay thế bằng **tiền tệ được đảm bảo bằng thương phẩm**, ví dụ tiền giấy được đảm bảo bằng vàng. Ngày nay, tiền tệ thuần túy là **tiền theo luật định**, giá trị của nó hoàn toàn xuất phát từ vai trò chính thức.
3. Fed tính toán hai thước đo của nguồn cung tiền. M1 là **tổng cung tiền** hẹp nhất, chỉ bao gồm tiền mặt trong lưu thông, séc du lịch và tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc. M2 bao gồm nhiều loại **tài sản gần như tiền**, chủ yếu nằm dưới các hình thức tiền gửi ngân hàng khác, có thể dễ dàng chuyển đổi thành tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc.
4. Ngân hàng cho phép người gửi tiền có thể rút tiền ngay lập tức, nhưng ngân hàng cũng cho vay ra phần lớn lượng tiền gửi mà họ nhận được. Để đáp ứng nhu cầu rút tiền mặt, ngân hàng duy trì **dự trữ ngân hàng** bao gồm tiền mặt trong kho cộng với tiền gửi tại Cục Dự trữ Liên bang. **Tỷ lệ dự trữ bắt buộc** là tỷ lệ giữa lượng tiền dự trữ của ngân hàng và số tiền gửi của khách hàng. Một **tài khoản chữ T** tóm tắt vị thế tài chính của một ngân hàng, với tài sản bao gồm các khoản cho vay và dự trữ, nợ bao gồm các khoản tiền gửi của khách hàng.
5. Đôi khi các ngân hàng phải trải qua những cuộc **tháo chạy khỏi ngân hàng** hay rút tiền hàng loạt, đáng chú ý nhất là vào đầu thập niên 1930. Để ngăn chặn nguy cơ này, những người gửi tiền hiện nay được **bảo hiểm tiền gửi**, các chủ ngân hàng phải đối mặt với quy định vốn tối thiểu làm giảm động cơ thực hiện các khoản vay có rủi ro quá mức và các ngân hàng phải thỏa mãn **quy định về dự trữ bắt buộc**.
6. Khi một khoản tiền được gửi vào ngân hàng, nó kích hoạt một quy trình số nhân trong đó ngân hàng cho vay ra phần **dự trữ vượt mức**, khiến lượng cung tiền tăng – do đó các ngân hàng tạo ra tiền. Nếu toàn bộ lượng cung tiền bao gồm các khoản tiền gửi có thể phát hành séc, lượng cung tiền sẽ bằng số tiền dự trữ chia cho tỷ lệ dự trữ. Trên thực tế, phần lớn lượng tiền cơ sở bao gồm tiền trong lưu thông, và **số nhân tiền** bằng tỷ lệ của lượng cung tiền chia cho lượng tiền cơ sở.

7. Lượng tiền cơ sở được kiểm soát bởi Cục Dự trữ Liên bang, là **ngân hàng trung ương** của Mỹ. Fed điều hành các ngân hàng và ấn định tỷ lệ dự trữ bắt buộc. Để đáp ứng các yêu cầu này, các ngân hàng đi vay và cho vay dự trữ trong **thị trường vốn liên bang** với **lãi suất vốn liên bang**. Thông qua **nghiệp vụ cửa sổ chiết khấu**, các ngân hàng có thể đi vay từ Fed với **lãi suất chiết khấu**.

8. **Nghiệp vụ thị trường mở** của Fed là công cụ chính của chính sách tiền tệ: Fed có thể tăng hoặc giảm lượng tiền cơ sở bằng cách mua Tín phiếu kho bạc từ ngân hàng hoặc bán Tín phiếu kho bạc cho ngân hàng.

9. Để phản hồi lại Đợt hoảng loạn năm 1907, Hệ thống Dự trữ Liên bang đã được tạo ra để tập trung hóa việc nắm giữ dự trữ, kiểm soát tài khoản của các ngân hàng và duy trì lượng cung tiền đủ để đáp ứng các điều kiện kinh tế khác nhau.

10. Cuộc Đại khủng hoảng đã khởi nguồn các cuộc tháo chạy khỏi ngân hàng rộng khắp vào đầu thập niên 1930, khiến nó tồi tệ và kéo dài hơn nhiều. Bảo hiểm tiền gửi của Fed được hình thành, và chính phủ tái cấp vốn các ngân hàng bằng cách cho ngân hàng vay hoặc mua cổ phần của ngân hàng. Năm 1933, các ngân hàng được chia thành hai nhóm: **ngân hàng thương mại** (được bảo hiểm tiền gửi chi trả) và **ngân hàng đầu tư** (không được bảo hiểm tiền gửi chi trả). Việc công chúng chấp nhận bảo hiểm tiền gửi cuối cùng đã chấm dứt các cuộc tháo chạy khỏi ngân hàng của cuộc Đại khủng hoảng.

11. Cuộc khủng hoảng các **tổ chức nhận tiền gửi và cho vay** trong thập niên 1980 bắt nguồn từ các tổ chức S&L không được giám sát đầy đủ đã thực hiện những hoạt động đầu cơ quá rủi ro và phải chịu thiệt hại lớn. Người gửi tiền vào các tổ chức S&L bị phá sản được bồi thường từ tiền của người đóng thuế, vì các khoản tiền gửi này được bảo hiểm tiền gửi. Cuộc khủng hoảng đã gây ra thiệt hại nặng nề cho ngành tài chính và bất động sản, dẫn đến suy thoái vào đầu thập niên 1990.

12. Vào giữa thập niên 1990, quỹ đầu cơ LTCM đã sử dụng một lượng lớn đòn bẩy để đầu cơ vào các thị trường tài chính toàn cầu, phát sinh tổn thất lớn và sụp đổ. LTCM quá lớn, nên khi bán tài sản để trang trải các khoản lỗ, LTCM đã gây ra **hiệu ứng bảng cân đối kế toán** cho các công ty trên khắp thế giới, dẫn đến khả năng diễn ra **vòng luẩn quẩn của việc giảm đòn bẩy tài chính**. Kết quả là thị trường tín dụng trên toàn thế giới đóng băng. Fed tại New York đã điều phối một gói cứu trợ tư nhân cho LTCM và giúp phục hồi thị trường tín dụng toàn cầu.

13. Các khoản **cho vay dưới chuẩn** trong thời kỳ bong bóng nhà ở của Mỹ vào giữa thập niên 2000 lan truyền khắp hệ thống tài chính thông qua **chứng khoán hóa.** Khi bong bóng vỡ, tổn thất lớn của các ngân hàng và các định chế tài chính phi ngân hàng đã dẫn đến sự sụp đổ rộng rãi trong hệ thống tài chính. Để ngăn chặn một cuộc Đại khủng hoảng khác, Fed và Bộ Tài chính Mỹ đã mở rộng cho vay các ngân hàng và các định chế phi ngân hàng, cấp vốn thông qua việc mua cổ phần ngân hàng và mua nợ tư nhân. Vì phần lớn cuộc khủng hoảng bắt nguồn từ các định chế ngân hàng phi truyền thống, nên cuộc khủng hoảng năm 2008 đã chỉ ra nhu cầu cần có một mạng lưới an toàn rộng hơn và quy định rộng hơn trong lĩnh vực tài chính. Đạo luật Dodd-Frank năm 2010, cải cách tài chính lớn nhất kể từ thập niên 1930, là một nỗ lực ngăn chặn một cuộc khủng hoảng khác.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Tiền

Thanh khoản

Tiền trong lưu thông

Tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc

Lượng cung tiền

Phương tiện trao đổi

Phương tiện lưu trữ giá trị

Đơn vị tính

Tiền tệ dưới dạng thương phẩm

Tiền tệ được đảm bảo bằng thương phẩm

Tiền theo luật định

Tổng cung tiền

Tài sản gần như tiền

Dự trữ ngân hàng

Tài khoản chữ T

Tỷ lệ dự trữ bắt buộc

Rút tiền hàng loạt

Bảo hiểm tiền gửi

Quy định về dự trữ bắt buộc

Cửa sổ chiết khấu

Dự trữ vượt mức

Lượng tiền cơ sở

Số nhân tiền

Ngân hàng trung ương

Thị trường vốn liên bang

Lãi suất vốn liên bang

Lãi suất chiết khấu

Nghiệp vụ thị trường mở

Ngân hàng thương mại

Ngân hàng đầu tư

Tổ chức nhận tiền gửi và cho vay (S&L)

Đòn bẩy

Hiệu ứng bảng cân đối kế toán

Vòng luẩn quẩn của việc giảm đòn bẩy tài chính

Cho vay dưới chuẩn

Chứng khoán hóa

CÂU HỎI

1. 1. Đối với mỗi giao dịch sau, hiệu ứng ban đầu (tăng hoặc giảm) đối với M1 và M2 là gì?
   a. Bạn bán một số cổ phiếu và gửi tiền vào tài khoản tiết kiệm.
   b. Bạn bán một số cổ phiếu và gửi tiền vào tài khoản tiền gửi có thể phát hành séc.
   c. Bạn chuyển tiền từ tài khoản tiết kiệm sang tài khoản tiền gửi có thể phát hành séc.
   d. Bạn nhặt được 0,25 USD dưới thảm xe và gửi tiền vào tài khoản tiền gửi có thể phát hành séc.
   e. Bạn nhặt được 0,25 USD dưới thảm xe và gửi tiền vào tài khoản tiết kiệm.
2. Có ba loại tiền: tiền tệ dưới dạng thương phẩm, tiền tệ được đảm bảo bằng thương phẩm và tiền theo luật định. Loại tiền nào được sử dụng trong mỗi tình huống sau đây?
   a. Chai rượu rum được sử dụng để trả tiền cho hàng hóa ở nước Úc thời thuộc địa.
   b. Muối được sử dụng ở nhiều nước châu Âu như một phương tiện trao đổi.
   c. Trong một khoảng thời gian ngắn, Đức đã sử dụng tiền giấy lúa mạch ("Rye Mark"), có thể dùng để đổi lấy một lượng lúa mạch đen nhất định.
   d. Thị trấn Ithaca, New York, tự in tiền riêng, là Ithaca HOURS, có thể được sử dụng để mua hàng hóa và dịch vụ địa phương.
3. Bảng dưới đây thể hiện các thành phần của M1 và M2 theo đơn vị tỷ USD cho tháng 12 trong các năm từ 2003 đến 2013, được Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis báo cáo. Hãy hoàn thành bảng bằng cách tính M1, M2, tiền trong lưu thông theo tỷ lệ phần trăm của M1 và tiền trong lưu thông theo tỷ lệ phần trăm của M2. Bạn có thấy M1, M2, tiền trong lưu thông theo tỷ lệ phần trăm của M1 và tiền trong lưu thông theo tỷ lệ phần trăm của M2 có xu hướng gì không? Điều gì có thể giải thích cho các xu hướng này?

Năm	Tiền trong lưu thông (USD)	Séc du lịch (USD)	Tiền gửi có thể phát hành séc (USD)	Tiền gửi tiết kiệm (USD)	Tiền gửi có kỳ hạn (USD)	Quỹ thị trường tiền tệ (USD)	M1 (USD)	M2 (USD)	Tiền trong lưu thông theo tỷ lệ của M1 (%)	Tiền trong lưu thông theo tỷ lệ của M2 (%)
2003	662,5	7,6	635,9	3.159,0	818,1	752,8	?	?	?	?
2004	697,8	7,5	670,6	3.506,5	828,4	677,6	?	?	?	?
2005	724,6	7,2	643,0	3.601,6	993,7	682,4	?	?	?	?
2006	750,2	6,7	610,6	3.691,8	1.206,0	776,6	?	?	?	?
2007	760,6	6,3	608,1	3.864,1	1.276,0	930,6	?	?	?	?
2008	816,2	5,5	782,0	4.085,6	1.457,6	1.021,6	?	?	?	?
2009	863,7	5,1	825,3	4.809,3	1.183,1	781,2	?	?	?	?
2010	918,7	4,7	912,7	5.329,6	927,9	675,7	?	?	?	?
2011	1.001,2	4,3	1.154,3	6.032,8	767,0	663,7	?	?	?	?
2012	1.090,0	3,8	1.353,5	6.687,5	633,0	642,0	?	?	?	?
2013	1.159,5	3.5	1.475,8	7.133,0	555,6	640,9	?	?	?	?

Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis.

4. Hãy cho biết mỗi lượng tiền sau đây có phải là một phần của M1, M2 hay không:
   a. 95 USD trong thẻ ăn trưa ở trường của bạn.
   b. 0,55 USD trong ngăn tiền xu trong xe hơi của bạn.
   c. 1.663 USD trong tài khoản tiết kiệm của bạn.
   d. 459 USD trong tài khoản tiền gửi có thể phát hành séc của bạn.
   e. 100 cổ phần trị giá 4.000 USD
   f. Hạn mức tín dụng 1.000 USD trên thẻ tín dụng Sears của bạn
5. Tracy Williams gửi 500 USD vào tài khoản tiền gửi có thể phát hành séc tại ngân hàng địa phương.
   a. Khoản tiền gửi này ban đầu làm thay đổi tài khoản chữ T của ngân hàng địa phương như thế nào? Nó khiến lượng cung tiền thay đổi như thế nào?
   b. Nếu ngân hàng duy trì tỷ lệ dự trữ là 10% thì khoản tiền gửi mới sẽ ảnh hưởng như thế nào?
   c. Nếu mỗi lần ngân hàng cho vay, toàn bộ khoản vay sẽ được gửi lại vào tài khoản tiền gửi có thể phát hành séc mới tại một ngân hàng khác, thì tổng cung tiền trong nền kinh tế có thể sẽ được mở rộng bao nhiêu khi có khoản tiền gửi ban đầu 500 USD của Tracy?
   d. Nếu mỗi lần ngân hàng cho vay, một phần khoản vay sẽ được gửi lại vào tài khoản tiền gửi có thể phát hành séc mới tại một ngân hàng khác, và ngân hàng duy trì tỷ lệ dự trữ 5%, thì tổng cung tiền trong nền kinh tế có thể sẽ được mở rộng bao nhiêu khi có khoản tiền gửi ban đầu 500 USD của Tracy?
6. Ryan Cozzens rút 400 USD từ tài khoản tiền gửi có thể phát hành séc của anh ấy tại ngân hàng địa phương và giữ tiền trong ví.
   a. Việc rút tiền làm thay đổi tài khoản chữ T của ngân hàng địa phương và lượng cung tiền như thế nào?
   b. Nếu ngân hàng duy trì tỷ lệ dự trữ là 10%, thì nó sẽ phản ứng như thế nào với việc rút tiền? Giả sử rằng ngân hàng phản ứng lại việc dự trữ không đủ bằng cách giảm lượng tiền gửi nắm giữ cho đến khi mức dự trữ thỏa mãn tỷ lệ dự trữ bắt buộc. Ngân hàng giảm tiền gửi bằng cách thu hồi một số khoản vay, buộc người vay phải trả lại các khoản vay này bằng cách rút tiền từ tài khoản tiền gửi có thể phát hành séc của họ (tại cùng ngân hàng) để trả nợ.
   c. Nếu mỗi lần ngân hàng giảm các khoản cho vay, tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc cũng giảm bằng số tiền của khoản vay, thì lượng cung tiền trong nền kinh tế sẽ bị thu hẹp bao nhiêu để

đáp lại khoản rút tiền 400 USD của Ryan?

d. Nếu mỗi lần ngân hàng giảm các khoản cho vay, tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc cũng giảm bằng số tiền của khoản vay và ngân hàng duy trì tỷ lệ dự trữ 20%, thì lượng cung tiền trong nền kinh tế sẽ bị thu hẹp bao nhiêu để đáp lại khoản rút tiền 400 USD?

7. Chính phủ Eastlandia sử dụng các biện pháp tính tổng cung tiền tương tự như những biện pháp của Mỹ, và ngân hàng trung ương Eastlandia ấn định tỷ lệ dự trữ bắt buộc là 10%. Với thông tin bên dưới, hãy trả lời các câu hỏi sau đây:

Tiền gửi của các ngân hàng tại ngân hàng trung ương = 200 triệu USD

Tiền mặt do công chúng nắm giữ = 150 triệu USD

Tiền mặt trong kho ngân hàng = 100 triệu USD

Tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc = 500 triệu USD

Séc du lịch = 10 triệu USD.

a. M1 là bao nhiêu?

b. Lượng tiền cơ sở là bao nhiêu?

c. Các ngân hàng thương mại có dự trữ vượt mức không?

d. Các ngân hàng thương mại có thể tăng tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc không? Nếu có thì số tiền có thể tăng là bao nhiêu?

8. Ở Westlandia, công chúng nắm giữ 50% M1 dưới dạng tiền mặt, và tỷ lệ dự trữ bắt buộc là 20%. Hãy ước tính lượng cung tiền sẽ tăng bao nhiêu để phản ứng lại khoản tiền gửi mới là 500 USD bằng cách hoàn thành bảng sau đây. (Gợi ý: Dòng đầu tiên thể hiện rằng ngân hàng phải giữ 100 USD làm dự trữ tối thiểu — bằng 20% của khoản tiền gửi 500 USD, để lại 400 USD dự trữ vượt mức có thể cho vay ra. Tuy nhiên, vì công chúng muốn nắm giữ 50% khoản vay dưới dạng tiền mặt, nên chỉ có 400 USD × 0,5 = 200 USD của khoản vay sẽ được gửi vào vòng 2 từ khoản vay được cấp trong vòng 1). Câu trả lời của bạn sẽ như thế nào nếu so sánh với một nền kinh tế có toàn bộ số tiền vay được gửi vào hệ thống ngân hàng và công chúng không nắm giữ bất kỳ khoản vay nào bằng tiền mặt? Điều này ngụ ý gì về mối quan hệ giữa mong muốn của công chúng đối với việc nắm giữ tiền mặt và hệ số nhân tiền?

Vòng	Tiền gửi (USD)	Dự trữ bắt buộc (USD)	Dự trữ vượt mức (USD)	Cho vay (USD)	Nắm giữ bằng tiền mặt (USD)
1	500	100	400	400	200
2	200	?	?	?	?
3	?	?	?	?	?
4	?	?	?	?	?
5	?	?	?	?	?
6	?	?	?	?	?
7	?	?	?	?	?
8	?	?	?	?	?
9	?	?	?	?	?
Tổng sau 10 vòng	?	?	?	?	?

9. Lượng cung tiền sẽ thay đổi như thế nào trong những trường hợp sau đây, trong một hệ thống chỉ có tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc?

a. Tỷ lệ dự trữ bắt buộc là 25% và người gửi tiền rút 700 USD từ khoản tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc.

b. Tỷ lệ dự trữ bắt buộc là 5% và người gửi tiền rút 700 USD từ khoản tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc.

c. Tỷ lệ dự trữ bắt buộc là 20% và khách hàng gửi 750 USD vào khoản tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc.

d. Tỷ lệ dự trữ bắt buộc là 10% và khách hàng gửi 600 USD vào khoản tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc.

10. Mặc dù Cục Dự trữ Liên bang Mỹ không sử dụng các thay đổi về dự trữ bắt buộc để quản lý lượng cung tiền, nhưng ngân hàng trung ương của Albernia lại sử dụng chính sách này. Các ngân hàng thương mại của Albernia có 100 triệu USD dự trữ và 1 tỷ USD tiền gửi có thể phát hành séc; tỷ lệ dự trữ bắt buộc ban đầu là 10%. Các ngân hàng thương mại tuân thủ chính sách không giữ dự trữ vượt mức. Công chúng không giữ tiền mặt, hệ thống ngân hàng chỉ có tiền gửi có thể phát hành séc.

a. Lượng cung tiền sẽ thay đổi như thế nào nếu tỷ lệ dự trữ bắt buộc giảm xuống 5%?

b. Lượng cung tiền sẽ thay đổi như thế nào nếu tỷ lệ dự trữ bắt buộc tăng lên 25%?

11. Sử dụng Hình 18-6, hãy tìm khu vực có Cục Dự trữ Liên bang nơi bạn sinh sống. Truy cập www.federalreserve.gov/bios/pres.htm và chọn khu vực của bạn để xác định Chủ tịch Ngân hàng Dự Trữ Liên Bang tại khu vực của bạn. Truy cập www.federalreserve.gov/fomc/ và xác định xem chủ tịch Ngân hàng Dự trữ Liên bang khu vực của bạn hiện có phải là thành viên bỏ phiếu của Ủy ban Thị trường Mở Liên bang (FOMC) không.

12. Thể hiện các thay đổi đối với các tài khoản chữ T của Cục Dự trữ Liên bang và của các ngân hàng thương mại khi Cục Dự trữ Liên bang bán ra 30 triệu USD Tín phiếu kho bạc. Nếu công chúng nắm giữ một số tiền cố định (để tất cả các khoản vay mới tạo ra một số tiền gửi có thể phát hành séc bằng nhau trong hệ thống ngân hàng) và tỷ lệ dự trữ tối thiểu là 5%, thì số tiền gửi có thể phát hành séc trong ngân hàng thương mại thay đổi bao nhiêu? Lượng cung tiền sẽ thay đổi bao nhiêu? Thể hiện các thay đổi cuối cùng đối với tài khoản chữ T của các ngân hàng thương mại khi lượng cung tiền thay đổi bằng số tiền này.

13. Cơ quan Nghiên cứu của Quốc hội ước tính rằng có một lượng tiền 100 USD giả mạo, với tổng trị giá ít nhất 45 triệu USD đang được lưu hành.

a. Tại sao người nộp thuế ở Mỹ bị thiệt hại vì tiền giả này?

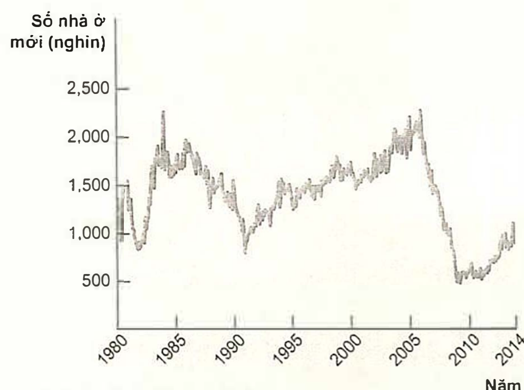
b. Tính đến tháng 12 năm 2014, lãi suất của Tín phiếu kho bạc kỳ hạn 1 năm là 0,13%. Với mức lãi suất 0,13%, số tiền mà người nộp thuế ở Mỹ phải chịu thiệt hại mỗi năm là vì số tờ tiền giả mạo trị giá 45 triệu USD là bao nhiêu?

14. Như được minh họa trong Hình 18-9, phần tài sản của Cục Dự trữ Liên bang bao gồm Tín phiếu kho bạc Mỹ đã giảm kể từ năm 2007. Truy cập www.federalreserve.gov. Trong mục "Select Statistical Releases", chọn "View all". Dưới tiêu đề "Money Stock and Reserve Balances", hãy chọn "Factors Affecting Reserve Balances". Chọn ngày của báo cáo hiện tại.

a. Trong "Statement of Condition of Federal Reserve Bank", hãy xem cột "Total". Con số tiền hiển thị bên cạnh "Total asset" là gì? Con số hiển thị bên cạnh "U.S. Treasury securities" là gì? Tín phiếu kho bạc Mỹ chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng tài sản của Cục Dự trữ Liên bang?

b. Tài sản của Cục Dự trữ Liên bang chủ yếu bao gồm chứng khoán Kho bạc Mỹ, như trong tháng 1 năm 2007 khi bắt đầu đồ thị của Hình 18-9 hay Fed vẫn sở hữu một lượng lớn tài sản khác, như vào giữa năm 2013 khi kết thúc đồ thị trong Hình 18-9?

15. Đồ thị sau đây thể hiện số nhà ở mới xây dựng của Mỹ, từ tháng 1 năm 1980 đến tháng 1 năm 2014. Đồ thị thể hiện sự sụt giảm lớn về số nhà mới trong giai đoạn 1984–1991 và 2006–2009. Số nhà mới có liên quan đến khả năng vay thế chấp.



Nguồn: Ngân Dự trữ Liên bang St. Louis

a. Điều gì khiến số nhà ở mới sụt giảm trong giai đoạn 1984-1991?

b. Điều gì khiến số nhà ở mới sụt giảm trong giai đoạn 2006-2009?

c. Quy định kiểm soát các định chế tài chính tốt hơn có thể ngăn chặn hai trường hợp này như thế nào?

BÀI TẬP

16. Thể hiện các thay đổi đối với các tài khoản chữ T của Cục Dự trữ Liên bang và của các ngân hàng thương mại; khi Cục Dự trữ Liên bang mua vào 50 triệu USD Tín phiếu kho bạc. Nếu công chúng nắm giữ một số tiền cố định (để tất cả các khoản vay mới tạo ra một số tiền gửi có thể phát hành séc bằng nhau trong hệ thống ngân hàng) và tỷ lệ dự trữ tối thiểu là 10%, thì số tiền gửi có thể phát hành séc trong ngân hàng thương mại thay đổi bao nhiêu? Lượng cung tiền sẽ thay đổi bao nhiêu? Thể hiện các thay đổi cuối cùng đối với tài khoản chữ T của các ngân hàng thương mại khi lượng cung tiền thay đổi bằng số tiền này.

CHƯƠNG

19

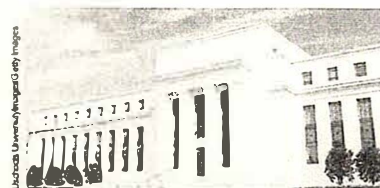
CHÍNH SÁCH TIỀN TỆ

Nội dung chính:

- Đường cầu tiền tệ là gì?
- Tại sao mô hình ưa chuộng thanh khoản quyết định lãi suất trong ngắn hạn?
- Cục Dự trữ Liên bang thực hiện chính sách tiền tệ, thay đổi lãi suất để ảnh hưởng đến tổng sản lượng như thế nào?
- Tại sao chính sách tiền tệ là công cụ chính để ổn định nền kinh tế?
- So sánh hoạt động của Cục Dự trữ Liên bang với hoạt động của các ngân hàng trung ương khác
- Tại sao các nhà kinh tế học tin vào tính trung lập của chính sách tiền tệ - rằng chính sách tiền tệ chỉ ảnh hưởng đến mức giá, chứ không ảnh hưởng đến tổng sản lượng, trong dài hạn?

NGƯỜI QUYỀN LỰC NHẤT TRONG CHÍNH PHỦ





Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang, chức vụ hiện nay đang được bà Janet Yellen nắm giữ, được xem là vị trí có quyền lực nhất trong chính phủ Mỹ.

Năm 2014, Nicholas Lemann, một phóng viên của tờ New Yorker, đã đến thăm sàn giao dịch của Ngân hàng Dự trữ Liên bang New York. Anh thấy nơi đó chẳng có gì đặc biệt, và viết rằng những người đang làm việc "trông giống như sinh viên mới tốt nghiệp" và mặc "trang phục đi làm bình thường". Ngoài gian nhà chính là hai phòng nhỏ. Trong một phòng có năm người "trông nghiêm túc" đang mua "trái phiếu chính phủ dài hạn của Mỹ trị giá ba mươi tỷ USD mỗi tháng". Ở phòng khác, có bảy người đang mua chứng khoán thế chấp bằng khoản vay (mortgage-backed securities) với số tiền nhỏ hơn – đó là các trái phiếu được thế chấp bằng các khoản cho vay mua nhà của chính phủ. Lemann hoang mang vì không thấy có gì kịch tính hay đặc sắc, hỏi "Liệu một cảnh tượng thiếu vẻ quan trọng – không có cảnh lộng lẫy hào nhoáng, không có cảm xúc, thậm chí không ai nói chuyện — có thực sự là trung tâm của chủ nghĩa tư bản hay không?"

Về cơ bản, câu trả lời là có. Lemann đến thăm Fed ở New York khi ông đang tìm hiểu những chi tiết liên quan đến Janet Yellen, chủ tịch Hội đồng Thống đốc của Fed. Và đó thực sự là một vị trí rất quan trọng. Như Lemann đã viết, "Có một nhận định từ xưa rằng Chủ tịch Fed là người có quyền lực nhất trong chính phủ. Sau cuộc khủng hoảng tài chính, câu nói trên đây thậm chí còn là một ...lời nói giảm!".

Đôi khi người ta nói rằng người đứng đầu Fed quyết định in bao nhiêu tiền. Điều đó không hoàn toàn đúng: thứ nhất là Fed không thực sự in tiền, hơn nữa, các quyết định về tiền tệ được một ủy ban thông qua chứ không phải bởi một người. Nhưng như chúng ta đã biết trong Chương 18, Cục Dự trữ Liên bang có thể sử dụng các hoạt động thị trường mở và các hành động khác, chẳng hạn như thay đổi yêu cầu dự trữ bắt buộc để thay đổi lượng cung tiền – và Janet Yellen có nhiều ảnh hưởng hơn so với bất kỳ ai khác ở Mỹ.

Và những hành động này có rất nhiều ảnh hưởng. Khoảng một nửa số đợt suy thoái mà nước Mỹ đã trải qua từ Thế chiến II có thể phần nào được quy trách nhiệm là do các quyết định thắt chặt

tiền để chống lạm phát của Cục Dự trữ Liên bang. Trong một số trường hợp khác, Fed đã đóng vai trò quan trọng trong việc chống lại các đợt sụt giảm và thúc đẩy phục hồi. Cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 đã đưa Fed lên vị trí trung tâm. Sự phản ứng mạnh mẽ của Fed đối với cuộc khủng hoảng đã dẫn đến cả những lời khen ngợi và chỉ trích.

Quyền lực của một vị trí trong Fed xuất phát từ việc Hội đồng Thống đốc Fed có khả năng chỉ đạo hành động của những người khác, chẳng hạn như những người đang làm việc trong hai căn phòng nhỏ đó ở New York. Chủ yếu những gì Fed làm là thiết lập *chính sách tiền tệ*. Chính sách tiền tệ trong thực tế không có gì cần xem xét nhiều, nhưng đặc biệt quan trọng là phải được thực hiện đúng cách, để tạo việc làm, ổn định giá cả và hơn thế nữa.

Trong chương này, chúng ta sẽ tìm hiểu cách thức hoạt động của chính sách tiền tệ — rằng các hành động của Cục Dự trữ Liên bang có thể có tác động mạnh mẽ như thế nào đến nền kinh tế. Chúng ta sẽ bắt đầu bằng cách xem xét *nhu cầu tiền tệ* từ các hộ gia đình và các doanh nghiệp. Sau đó, chúng ta sẽ thấy khả năng thay đổi *lượng cung tiền* của Fed cho phép nó làm thay đổi lãi suất trong ngắn hạn và từ đó ảnh hưởng đến GDP thực như thế nào. Chúng ta sẽ xem xét chính sách tiền tệ của Mỹ trong thực tế và so sánh với chính sách tiền tệ của các ngân hàng trung ương khác. Chúng ta sẽ kết luận bằng cách nghiên cứu các hiệu ứng trong dài hạn của chính sách tiền tệ.

Nhu cầu tiền tệ

Trong chương trước, chúng ta đã tìm hiểu về các loại tổng cung tiền khác nhau:

- M1, định nghĩa phổ biến nhất về cung tiền, bao gồm tiền trong lưu thông (tiền mặt), cộng với tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc, cộng với séc du lịch.
- M2, định nghĩa rộng hơn về cung tiền, bao gồm M1 cộng với tiền gửi có thể được dễ dàng chuyển thành tiền gửi có thể phát hành séc.

Chúng ta cũng đã học lý do tại sao mọi người giữ tiền – để giúp mua hàng hóa và dịch vụ dễ dàng hơn. Bây giờ chúng ta sẽ đi sâu hơn, nghiên cứu xem điều gì quyết định lượng tiền mà các cá nhân và doanh nghiệp muốn nắm giữ tại một thời điểm bất kỳ.

Chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền

Hầu hết các quyết định kinh tế có liên quan đến sự đánh đổi về lợi ích. Nghĩa là các cá nhân quyết định tiêu thụ bao nhiêu hàng hóa bằng cách xác định lợi ích mà họ có được từ việc tiêu thụ một hàng hóa bất kỳ nhiều hơn một chút có xứng đáng với chi phí bỏ ra hay không. Quy trình ra quyết định tương tự cũng áp dụng với việc quyết định xem cần nắm giữ bao nhiêu tiền.

Các cá nhân và doanh nghiệp thấy hữu ích khi nắm giữ một số tài sản dưới dạng tiền do lợi ích của tiền mang lại: tiền có thể được sử dụng để mua hàng trực tiếp, nhưng các tài sản khác thì không thể. Nhưng người ta phải trả giá cho sự thuận tiện đó: tiền thường mang lại lợi suất thấp hơn tài sản phi tiền tệ.



Người ta phải trả giá cho sự tiện lợi của việc nắm giữ tiền.

Để xem xét ví dụ về việc phải trả giá cho tiện lợi của việc giữ tiền bằng một số chi phí cơ hội, chúng ta hãy xem thực tế là ngay cả ngày nay - với sự phổ biến của thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ và máy ATM - mọi người vẫn tiếp tục giữ tiền mặt trong ví thay vì gửi tiền vào tài khoản có lãi. Họ làm như vậy để khỏi phải ra máy ATM rút tiền mỗi lần muốn mua đồ ăn trưa ở một cửa hàng không chấp nhận thẻ tín dụng, hoặc không chấp nhận thanh toán thẻ cho số tiền nhỏ vì phải trả phí xử lý. Nói cách khác, sự tiện lợi của việc giữ một số tiền mặt trong ví có giá trị hơn số tiền lãi mà bạn có thể kiếm được bằng cách gửi số tiền đó vào ngân hàng.

Thậm chí việc nắm giữ tiền trong tài khoản thanh toán cũng liên quan đến việc đánh đổi giữa sự thuận tiện và lãi suất. Đó là vì bạn có thể nhận được lãi suất cao hơn bằng cách đầu tư tiền vào các tài sản khác thay vì giữ tiền trong tài khoản thanh toán. Ví dụ nhiều ngân hàng cung cấp chứng chỉ tiền gửi, còn gọi là CD, trả lãi suất cao hơn các tài khoản ngân hàng thông thường. Nhưng bạn phải trả tiền phạt nếu rút tiền ra khỏi CD trước một khoảng thời gian nhất định – ví dụ như sáu tháng. Một cá nhân giữ tiền trong tài khoản thanh toán là đã chấp nhận hy sinh phần lãi suất cao hơn mà họ sẽ nhận được nếu gửi khoản tiền đó vào CD, để đổi lấy sự tiện lợi của việc có sẵn tiền mặt khi cần thiết.

Vì vậy, hiểu rõ nhu cầu tiền tệ là tìm hiểu các cá nhân và doanh nghiệp đánh đổi lợi ích của việc nắm giữ tiền mặt, vốn mang lại sự tiện lợi nhưng không có tiền lãi - so với lợi ích của việc nắm giữ tài sản phi tiền tệ có tiền lãi, nhưng không tiện lợi. Và sự đánh đổi đó bị ảnh hưởng bởi lãi suất. (Như các phần trước, chúng ta đề cập đến lãi suất là ý muốn nói đến lãi suất danh nghĩa - tức là nó không được điều chỉnh lạm phát). Tiếp theo, chúng ta sẽ xem xét sự đánh đổi đó đã thay đổi một cách đáng kể như thế nào từ tháng 6 năm 2007 đến tháng 6 năm 2008, khi lãi suất giảm mạnh.

Bảng 19-1 minh họa chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền trong một tháng, cụ thể là tháng 6 năm 2007. Dòng đầu tiên thể hiện lãi suất của chứng chỉ tiền gửi có kỳ hạn một tháng - tức là lãi suất mà các cá nhân có thể nhận được nếu họ sẵn sàng chịu gửi tiền trong một tháng. Tháng 6 năm 2007, CD kỳ hạn một tháng có lãi suất 5,30%. Dòng thứ hai thể hiện lãi suất của tài khoản tiền gửi không kỳ hạn có lãi suất (cụ thể đây là lượng cung tiền M2, trừ đi các khoản tiền gửi có kỳ hạn nhỏ). Tiền trong các tài khoản này dễ tiếp cận hơn so với tiền trong CD, nhưng cái giá của sự tiện lợi là lãi suất thấp hơn nhiều, chỉ 2,30%. Và dòng cuối cùng thể hiện lãi suất tiền mặt trong ví của bạn — tất nhiên là 0.

Bảng 19-1 thể hiện chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền tại một thời điểm, nhưng chúng ta cũng biết là chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền thay đổi khi mức lãi suất tổng thể thay đổi. Cụ thể, khi mức lãi suất chung giảm xuống, chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền cũng giảm.

BẢNG 19-1 Một số lãi suất vào tháng 6/2007

Chứng chỉ tiền gửi (CD) kỳ hạn 1 tháng	5,30%
Tiền gửi không kỳ hạn, có trả lãi	2,30%
Tiền mặt	0

Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis.

Bảng 19-2 minh họa điểm này bằng cách nêu ra một số lãi suất đã thay đổi như thế nào từ giữa tháng 6/2007 đến tháng 6/2008, thời điểm mà Cục Dự trữ Liên bang cắt giảm lãi suất trong một nỗ lực (không thành công) để chống lại một cuộc suy thoái đang nhanh chóng lan rộng. Sự so sánh giữa lãi suất vào tháng 6/2007 và tháng 6/2008 thể hiện những gì diễn ra khi chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền giảm mạnh. Trong giai đoạn này, lãi suất vốn liên bang (Federal funds rate), là lãi suất mà Fed kiểm soát trực tiếp nhất, giảm 3,25 điểm phần trăm. Lãi suất của CD có kỳ hạn một tháng cũng giảm nhiều: 2,8 điểm phần trăm. Các mức lãi suất này là **lãi suất ngắn hạn (short-term interest rates)** – là lãi suất của các tài sản tài chính đáo hạn ngắn hơn một năm.

BẢNG 19-2 Lãi suất và chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền

	Tháng 6/2007	Tháng 6/2008
Lãi suất vốn liên bang	5,25%	2,00%
Chứng chỉ tiền gửi (CD) có kỳ hạn 1 tháng	5.3%	2.5%
Tiền gửi không kỳ hạn, có trả lãi	2.3%	1.24%
Tiền mặt	0	0
Lãi suất CD trừ lãi suất của tiền gửi không kỳ hạn có trả lãi (điểm phần trăm)	3,00	1,26
Lãi suất CD trừ lãi suất tiền mặt (điểm phần trăm)	5,3	2,5

Nguồn Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis.

Khi lãi suất ngắn hạn giảm trong giai đoạn từ tháng 6/2007 đến tháng 6/2008, các lãi suất của tiền đã không giảm cùng một mức tương đương. Lãi suất của tiền mặt tất nhiên vẫn bằng 0. Lãi suất chi trả cho các khoản tiền gửi không kỳ hạn đã giảm, nhưng mức giảm ít hơn nhiều so với lãi suất ngắn hạn. Như hai cột của Bảng 19-2 thể hiện, chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền giảm. Hai dòng cuối cùng của Bảng 19-2 tóm tắt sự so sánh này: chúng chỉ ra sự khác biệt giữa lãi suất tiền gửi không kỳ hạn, lãi suất tiền mặt và lãi suất của CD.

Những sự khác biệt này — chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền thay vì giữ các tài sản sinh lãi khác— đã giảm mạnh từ tháng 6/2007 đến tháng 6/2008. Điều này phản ánh kết quả chung:

Lãi suất ngắn hạn: là lãi suất của các tài sản tài chính đáo hạn trong khoảng thời gian ngắn hơn một năm.

Lãi suất dài hạn: lãi suất của các tài sản tài chính đáo hạn trong khoảng từ một năm trở lên.

lãi suất ngắn hạn càng cao thì chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền càng cao; lãi suất ngắn hạn càng thấp thì chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền càng thấp.

Thực tế là lãi suất vốn liên bang trong Bảng 19-2 và lãi suất của các CD có kỳ hạn một tháng gần như giảm cùng một tỷ lệ không phải là sự trùng hợp: tất cả các mức lãi suất ngắn hạn có xu hướng di chuyển cùng nhau, với một số ngoại lệ hiếm hoi vì CD và các tài sản ngắn hạn khác (ví dụ như Tín phiếu Kho bạc Mỹ có kỳ hạn một tháng và ba tháng) trên thực tế là cùng cạnh tranh trong cùng lĩnh vực. Bất kỳ tài sán ngắn hạn nào có lãi suất thấp hơn mức trung bình sê được các nhà đầu tư bán ra, vì họ sê chuyển tài sản sang một tài sản ngắn hạn khác có lãi suất cao hơn. Đến lượt chính việc bán tài sản này buộc lãi suất tăng lên, vì các nhà đầu tư phải được hưởng lãi suất cao hơn mới khiến họ mua nó.

Ngược lại, các nhà đầu tư sê chuyển tài sán vào bất kỳ tài sản tài chính ngắn hạn nào có lãi suất cao hơn mức trung bình. Việc mua tài sản làm giảm lãi suất vì người bán thấy rằng họ có thể hạ thấp tỷ suất lợi nhuận mà vẫn tìm thấy người sẵn sàng mua. Vì vậy, lãi suất của tài sản tài chính ngắn hạn có xu hướng không đổi vì không có tài sán nào liên tục đưa ra lãi suất cao hơn hoặc thấp hơn lãi suất trung bình.

Bảng 19-2 chỉ bao gồm các lãi suất ngắn hạn. Tại một thời điểm bất kỳ, **lãi suất dài hạn (long-term interest rates)** — lãi suất của các tài sản tài chính đáo hạn sau vài năm trong tương lai — có thể khác với lãi suất ngắn hạn. Sự khác biệt giữa lãi suất ngắn hạn và dài hạn đôi khi là một vấn đề quan trọng trong thực tế.

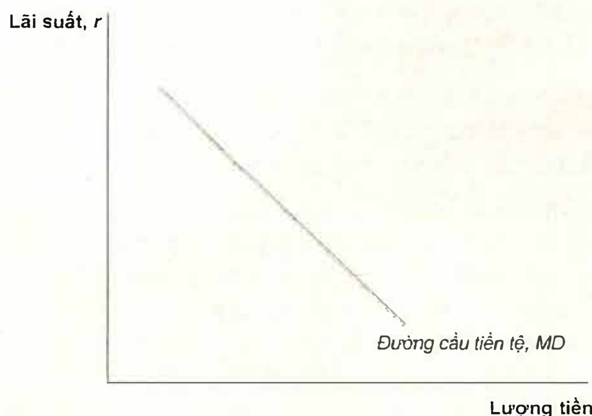
Hơn nữa, chính lãi suất ngắn hạn có ảnh hưởng đến nhu cầu tiền tệ, chứ không phải lãi suất dài hạn, vì quyết định nắm giữ tiền liên quan đến việc đánh đổi sự tiện lợi của việc nắm giữ tiền mặt so với lợi ích của việc nắm giữ các tài sán đáo hạn trong ngắn hạn — một năm hoặc ngắn hơn. Tuy nhiên, vào lúc này, chúng ta hãy bỏ qua sự khác biệt giữa lãi suất ngắn hạn và dài hạn và giả định rằng chỉ có một lãi suất.

Đường cầu tiền tệ

Vì mức lãi suất tổng thể ảnh hưởng đến chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền, nên khi các yếu tố khác không đổi, lượng tiền mà các cá nhân và doanh nghiệp muốn giữ có mối quan hệ ngược chiều với lãi suất. Trong Hình 19-1, trục hoành thể hiện lượng cầu tiền tệ và trục tung thể hiện lãi suất *r*, bạn có thể xem đây là một lãi suất ngắn hạn tiêu biểu, ví dụ như lãi suất của CD có kỳ hạn một tháng.

HÌNH 19-1 Đường cầu tiền tệ

Đường cầu tiền tệ minh họa mối quan hệ giữa lãi suất và lượng cầu tiền tệ. Đường đồ thị dốc xuống: lãi suất cao hơn dẫn đến chi phí cơ hội của việc giữ tiền cao hơn và làm giảm lượng cầu tiền tệ. Tương tự, lãi suất thấp hơn làm giảm chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền và làm tăng lượng cầu tiền tệ.



Mối quan hệ giữa lãi suất và lượng cầu tiền tệ của công chúng được minh họa bởi đường cầu tiền tệ **MD (money demand curve)** trong Hình 19-1. Đường cầu tiền tệ dốc xuống vì khi những yếu tố khác như nhau, lãi suất cao hơn làm tăng chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền, khiến công chúng giảm lượng cầu tiền tệ. Ví dụ nếu lãi suất rất thấp - giả sử là 1% - thì tiền lãi phải bỏ đi để nắm giữ tiền là tương đối nhỏ. Kết quả là các cá nhân và doanh nghiệp sẽ có xu hướng giữ một lượng tiền tương đối lớn để tránh chi phí và phiền toái khi chuyển đổi các tài sản khác thành tiền khi mua hàng.

Ngược lại, nếu lãi suất tương đối cao – giả sử là 15% như tại Mỹ vào đầu những năm 1980 – thì chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền khá cao. Mọi người sẽ phản ứng bằng cách chỉ giữ một lượng tiền mặt và tiền gửi nhỏ, và chỉ chuyển đổi tài sản thành tiền khi cần thiết.

Bạn có thể hỏi tại sao chúng ta vẽ đường cầu tiền tệ với lãi suất trên trục tung — trái ngược với tỷ suất lợi nhuận của các tài sản khác, chẳng hạn như cổ phiếu hoặc bất động sản. Câu trả lời là đối với hầu hết mọi người, câu hỏi có liên quan trong việc quyết định số tiền nắm giữ là: liệu có nên giữ tiền dưới hình thức các tài sản khác, có thể được chuyển đổi thành tiền nhanh chóng và dễ dàng hay không. Cổ phiếu không phù hợp với định nghĩa đó vì khi bán cổ phiếu, bạn phải chịu chi phí giao dịch đáng kể (đó là lý do tại sao các nhà đầu tư chứng khoán được khuyên là không nên mua bán quá thường xuyên). Bất động sản cũng không phù hợp với định nghĩa này vì bán bất động sản còn liên quan đến các khoản phí lớn hơn và có thể mất nhiều thời gian. Vì vậy, phép so sánh có liên quan là so sánh với tài sản "gần giống" tiền – là tài sản có tính thanh khoản khá cao như CD. Và như chúng ta đã thấy, lãi suất của tất cả các tài sản này thường thay đổi gần giống nhau.

Sự dịch chuyển của đường cầu tiền tệ

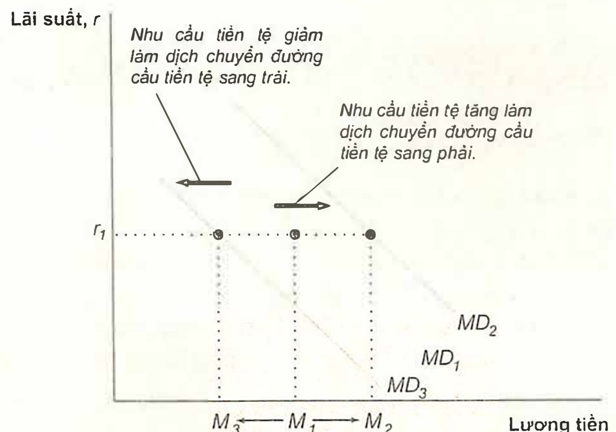
Ngoài lãi suất, còn một số yếu tố khác cũng ảnh hưởng đến nhu cầu tiền tệ. Khi một trong những yếu tố này thay đổi, đường cầu tiền tệ sẽ dịch chuyển. Hình 19-2 thể hiện sự dịch chuyển của đường cầu tiền tệ: nhu cầu tiền tệ tăng tương ứng với sự dịch chuyển đường đồ thị *MD* sang phải, tăng lượng cầu tiền tệ tại một mức lãi suất bất kỳ; nhu cầu tiền tệ giảm tương ứng với sự dịch chuyển đường đồ thị *MD* sang trái, làm giảm lượng cầu tiền tệ tại một mức lãi suất bất kỳ.

Các yếu tố quan trọng nhất khiến đường cầu tiền tệ dịch chuyển là những thay đổi của mức giá tổng hợp, những thay đổi của GDP thực, thay đổi về thị trường tín dụng và công nghệ ngân hàng, và những thay đổi của các định chế.

Những thay đổi của mức giá tổng hợp. Ngày nay, người Mỹ giữ nhiều tiền mặt trong ví và trong tài khoản thanh toán hơn so với thập niên 1950. Một lý do là để... mua hàng: hầu như

HÌNH 19-2 Sự tăng giảm nhu cầu tiền tệ

Đường cầu tiền tệ dịch chuyển khi các yếu tố phi lãi suất ảnh hưởng đến nhu cầu tiền tệ thay đổi. Nhu cầu tiền tệ tăng làm dịch chuyển đường cầu tiền tệ sang phải, từ MD_1 sang MD_2, và lượng cầu tiền tệ tăng ở mọi mức lãi suất bất kỳ. Nhu cầu tiền tệ giảm làm dịch chuyển đường cầu tiền tệ sang trái, từ MD_1 sang MD_3, và lượng cầu tiền tệ giảm ở mọi mức lãi suất bất kỳ.



ngày nay mọi thứ đều đắt hơn trước, khi mà bạn có thể mua burger, khoai tây chiên và đồ uống tại McDonald's với giá 45 xu và một gallon xăng có giá 29 xu. Vì vậy, khi những yếu tố khác như nhau, mức giá cao hơn sẽ làm tăng nhu cầu tiền tệ (đường đồ thị *MD* dịch chuyển sang bên phải), và giá thấp hơn làm giảm nhu cầu tiền tệ (đường đồ thị *MD* dịch chuyển sang bên trái).

Chúng ta thực sự có thể nói cụ thể hơn về điều này: khi những yếu tố khác như nhau, nhu cầu tiền tệ tỷ lệ thuận với mức giá. Nghĩa là nếu mức giá tổng hợp tăng 20% thì lượng cầu tiền tệ ở một mức lãi suất bất kỳ, ví dụ như r_1 trong Hình 19-2, cũng tăng 20% — là sự dịch chuyển từ M_1 sang M_2. Tại sao? Vì nếu giá của tất cả mọi thứ tăng 20% thì phải mất thêm 20% tiền để mua cùng một giỏ hàng hóa và dịch vụ. Và nếu mức giá tổng hợp giảm 20%, tại mọi mức lãi suất bất kỳ, thì lượng cầu tiền tệ cũng giảm 20% - được thể hiện bởi chuyển động từ M_1 sang M_3 ở mức lãi suất r_1. Như chúng ta sẽ thấy, thực tế rằng nhu cầu tiền tệ tỷ lệ thuận với mức giá có ý nghĩa quan trọng đối với các tác động dài hạn của chính sách tiền tệ.

Những thay đổi của GDP thực. Các hộ gia đình và doanh nghiệp nắm giữ tiền để mua hàng hóa và dịch vụ một cách thuận tiện. Số lượng hàng hóa và dịch vụ họ mua càng lớn thì lượng tiền mà họ muốn giữ càng cao ở mọi mức lãi suất bất kỳ. Vì vậy, GDP thực tăng – đó là tổng lượng hàng hóa và dịch vụ được sản xuất và bán trong nền kinh tế - sẽ làm dịch chuyển đường cầu tiền tệ sang phải. GDP thực giảm làm dịch chuyển đường cầu tiền tệ sang trái.

Thay đổi của thị trường tín dụng và công nghệ ngân hàng. Ngày nay, thẻ tín dụng được sử dụng trên khắp mọi nơi ở nước Mỹ, nhưng trong quá khứ không phải luôn luôn như vậy. Thẻ tín dụng đầu tiên cho phép khách hàng mang số dư từ tháng này sang tháng khác (được gọi là *số dư quay vòng* – revolving balance) được phát hành vào năm 1959. Trước đó, mọi người phải trả tiền mua hàng bằng tiền mặt hoặc trả hết số dư mỗi tháng. Việc phát minh thẻ tín dụng có số dư quay vòng cho phép mọi người nắm giữ ít tiền để mua hàng hơn và làm giảm nhu cầu tiền tệ. Ngoài ra, những thay đổi trong công nghệ ngân hàng đã giúp thẻ tín dụng được sử dụng và được chấp nhận rộng rãi làm tăng hiệu quả, giúp mọi người mua hàng dễ dàng hơn mà không cần phải chuyển đổi tiền từ các tài sản sinh lãi, tiếp tục làm giảm nhu cầu tiền tệ.

Các thay đổi về định chế. Các thay đổi về định chế có thể làm tăng hoặc giảm nhu cầu tiền tệ. Ví dụ trước khi *Quy định Q* được bãi bỏ vào năm 1980, các ngân hàng của Mỹ không được phép trả lãi cho tài khoản thanh toán. Vì vậy, tiền lãi mà bạn phải bỏ qua bằng cách giữ tiền trong tài khoản thanh toán thay vì đầu tư vào tài sản sinh lãi khiến cho chi phí cơ hội của việc giữ tiền trong tài khoản thanh toán rất cao. Khi các quy định về ngân hàng thay đổi, cho phép ngân hàng trả lãi cho các tài khoản thanh toán, nhu cầu tiền tệ đã tăng lên và dịch chuyển đường cầu tiền tệ sang phải.



trong Đời sống


Sự khao khát tiền mặt ở Nhật

ác chuyên gia tài chính nói rằng Nhật Bản vẫn là một "xã hội tiền mặt". Du khách từ Mỹ hoặc châu Âu rất ngạc nhiên về việc người Nhật ít sử dụng thẻ tín dụng và về lượng tiền mặt mà người Nhật mang trong ví. Tuy nhiên, Nhật Bản là một trong những quốc gia phát triển nhất về kinh tế và công nghệ, và vượt trội so với Mỹ trong một số lĩnh vực như giao thông. Vậy tại sao công dân của cường quốc kinh tế này vẫn làm kinh doanh theo cách người Mỹ và người châu Âu đã làm từ thế hệ trước? Câu trả lời nêu bật những yếu tố ảnh hưởng đến nhu cầu tiền tệ.

Một lý do khiến người Nhật sử dụng tiền mặt rất nhiều là các định chế của họ không bao giờ chuyển sang phụ thuộc nhiều vào thẻ nhựa. Vì những lý do phức tạp, ngành bán lẻ của Nhật Bản vẫn bị chi phối bởi các cửa hàng nhỏ lẻ, không muốn đầu tư vào công nghệ thẻ tín dụng. Các ngân

hàng của Nhật cũng chậm chạp trong việc thúc đẩy công nghệ giao dịch; du khách thường ngạc nhiên khi thấy các máy ATM đặt bên ngoài các khu vực đô thị lớn đóng cửa sớm vào buổi tối thay vì mở cửa suốt đêm.

Nhưng còn có một lý do khác khiến người Nhật nắm giữ rất nhiều tiền mặt: chi phí cơ hội rất thấp. Lãi suất ngắn hạn ở Nhật Bản đã thấp hơn 1% từ giữa thập niên 1990. Ngoài ra, tỷ lệ tội phạm ở Nhật cũng khá thấp, vì vậy bạn không có khả năng bị ăn cắp ví. Vậy tại sao không giữ tiền mặt?



Akio Kon/Bloomberg via Getty Images

Bất kể mua sắm hàng hóa gì, người tiêu dùng Nhật Bản có xu hướng trả bằng tiền mặt chứ không phải bằng thẻ nhựa.

Kiểm tra kiến thức 19-1

1. Giải thích mỗi yếu tố sau đây sẽ ảnh hưởng đến lượng cầu tiền tệ như thế nào. Thay đổi sẽ gây ra sự chuyển động dọc theo đường cầu tiền tệ hay sự dịch chuyển của đường cầu tiền tệ?
   a. Lãi suất ngắn hạn tăng từ 5% lên 30%.
   b. Tất cả mọi mức giá đều giảm 10%.
   c. Công nghệ không dây mới tự động tính tiền mua hàng siêu thị vào thẻ tín dụng, không cần dừng lại ở quầy tính tiền.
   d. Để tránh đóng thuế tăng mạnh, cư dân Laguria chuyển tài sản của họ vào tài khoản ngân hàng ở nước ngoài. Các cơ quan thuế khó theo dõi những tài khoản này hơn, nhưng các chủ sở hữu cũng khó chuyển thành tiền mặt hơn.
2. Điều nào sau đây sẽ làm tăng chi phí cơ hội nắm giữ tiền mặt? Làm giảm chi phí cơ hội? Không có tác động? Hãy giải thích.
   a. Người bán tính phí 1% cho các giao dịch thẻ ghi nợ/thẻ tín dụng dưới 50 USD.
   b. Để thu hút thêm tiền gửi, các ngân hàng tăng lãi suất của CD có kỳ hạn sáu tháng.
   c. Đó là mùa nghỉ lễ mua sắm và các nhà bán lẻ đã tạm thời giảm giá xuống mức thấp bất ngờ.
   d. Chi phí thức ăn tăng lên đáng kể.

Đáp án ở cuối sách.

- Tiền tệ có tỷ suất sinh lợi thấp hơn các tài sản tài chính khác. Chúng ta thường so sánh tỷ suất sinh lợi của tiền với **lãi suất ngắn hạn**, chứ không phải **lãi suất dài hạn**.
- Việc nắm giữ tiền mang lại tính thanh khoản nhưng làm phát sinh chi phí cơ hội tăng cùng với lãi suất, dẫn đến **đường cầu tiền tệ** dốc xuống.
- Những thay đổi của mức giá tổng hợp, GDP thực, thị trường tín dụng và công nghệ ngân hàng, và các định chế làm dịch chuyển đường cầu tiền tệ. Nhu cầu tiền tệ tăng làm dịch chuyển đường cầu tiền tệ sang phải; nhu cầu tiền tệ giảm làm dịch chuyển đường cầu sang trái.

TIỀN TỆ VÀ LÃI SUẤT

Hôm nay, Ủy ban thị trường mở liên bang (FOMC) đã quyết định giảm mục tiêu lãi suất vốn liên bang (Federal funds rate) xuống 75 điểm cơ bản, còn 2,25%.

Thông tin gần đây thể hiện rằng triển vọng cho hoạt động kinh tế đã suy yếu hơn. Tăng trưởng trong chi tiêu tiêu dùng chậm lại và thị trường lao động đã dịu lại. Thị trường tài chính tiếp tục bị căng thẳng đáng kể, và việc thắt chặt các điều kiện tín dụng và khủng hoảng nhà ở ngày càng lớn có thể sẽ ảnh hưởng đến tăng trưởng kinh tế trong vài quý tới.

Đó là phần đầu của một thông cáo báo chí được Cục Dự trữ Liên bang phát hành vào ngày 18 tháng 3 năm 2008. (Một điểm cơ sở bằng 0,01 điểm phần trăm. Vì vậy, tuyên bố ngụ ý rằng Fed đã giảm lãi suất từ 3% xuống còn 2,25%). Chúng ta đã tìm hiểu về lãi suất vốn liên bang (Federal funds rate) trong chương trước: đó là lãi suất mà các ngân hàng cho nhau vay dự trữ để đáp ứng tỷ lệ dự trữ bắt buộc. Như tuyên bố đã đề cập, tại mỗi cuộc họp diễn ra tám lần trong một năm, có một nhóm gọi là Ủy ban Thị trường mở Liên bang đặt ra giá trị mục tiêu cho lãi suất nói trên. Sau đó, các quan chức Fed phải hành động để đạt được mục tiêu đó. Việc này được thực hiện bởi Vụ Nghiệp vụ Thị trường mở (Open Market Desk) tại Ngân hàng Dự trữ Liên bang New York, bằng cách mua bán nợ ngắn hạn của chính phủ Mỹ, hay Tín phiếu Kho bạc, để đạt được mục tiêu đó.

Như chúng ta đã thấy, các khoản lãi suất ngắn hạn, ví dụ như lãi suất của CD biến động cùng với lãi suất vốn liên bang. Vì vậy, khi Fed giảm mục tiêu lãi suất vốn liên bang từ 3% xuống 2,25% trong tháng 3 năm 2008, nhiều lãi suất ngắn hạn khác cũng giảm khoảng 0,75 điểm phần trăm.

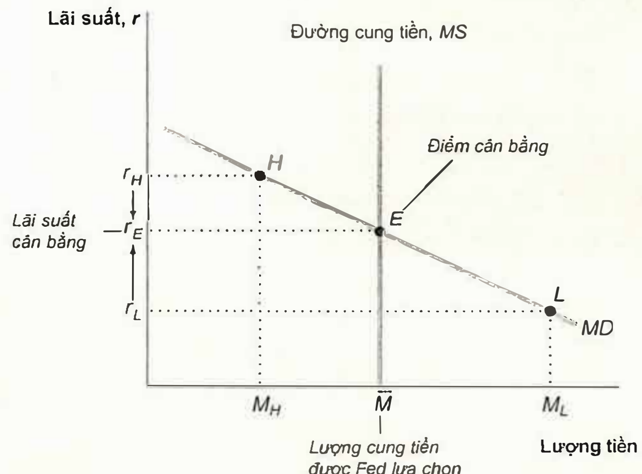
Vậy Fed làm gì để đạt được *lãi suất vốn liên bang mục tiêu*? Và chính xác hơn, Fed có thể tác động đến lãi suất như thế nào?

Lãi suất cân bằng

Hãy nhớ rằng để đơn giản, chúng ta giả định chỉ có một mức lãi suất được chi trả cho các tài sản tài chính phi tiền tệ, cả trong ngắn hạn và dài hạn. Để hiểu lãi suất được xác định như thế nào, chúng ta hãy xem Hình 19-3, trong đó minh họa mô hình ưa chuộng thanh khoản của lãi suất (liquidity preference model of the interest rate); mô hình này nói rằng lãi suất được xác định bởi cung cầu trên thị trường tiền tệ. Hình 19-3 kết hợp đường cầu tiền tệ *MD* với đường cung tiền (money supply curve) *MS*, thể hiện lượng cung tiền của Cục Dự trữ Liên bang thay đổi theo lãi suất như thế nào.

HÌNH 19-3 Trạng thái cân bằng trong thị trường tiền tệ

Đường cung tiền *MS* là đường thẳng đứng tại lượng cung tiền được Cục Dự trữ Liên bang lựa chọn, *M*. Thị trường tiền tệ đạt trạng thái cân bằng tại lãi suất r_E: khi đó, lượng cầu tiền tệ của công chúng bằng M, là lượng cung tiền. Tại một điểm như *L*, lãi suất r_L thấp hơn r_E và lượng cầu tiền tệ tương ứng M_L, vượt quá lượng cung tiền *M*. Trong một nỗ lực tháo chạy khỏi các tài sản tài chính sinh lãi không phải tiền và tăng lượng tiền nắm giữ, các nhà đầu tư đã đẩy lãi suất lên đến r_E. Tại một điểm như *H*, lãi suất r_H vượt quá r_E và lượng cầu tiền tệ tương ứng M_H nhỏ hơn lượng cung tiền *M*. Trong một nỗ lực giảm lượng tiền nắm giữ và tăng đầu tư vào các tài sản tài chính sinh lãi không phải tiền, các nhà đầu tư đã kéo lãi suất giảm còn r_E.



Như chúng ta đã biết, Cục Dự trữ Liên bang có thể tăng hoặc giảm lượng cung tiền: họ thường làm điều này thông qua các *nghiệp vụ thị trường mở*, mua bán tín phiếu Kho bạc, nhưng cũng có thể cho vay thông qua *cửa sổ chiết khấu* hoặc thay đổi *yêu cầu dự trữ bắt buộc*. Chúng ta hãy giả sử đơn giản rằng Fed sử dụng một hoặc nhiều phương pháp này, chỉ cần chọn mức cung tiền mà họ tin rằng sẽ giúp đạt được mục tiêu lãi suất. Khi đó đường cung tiền là một đường thẳng đứng *MS* trong Hình 19-3, giao nhau với trục hoành tại một điểm tương ứng với lượng cung tiền mà Fed đã chọn là *M*. Điểm cân bằng của thị trường tiền tệ là tại *E*, nơi *MS* và *MD* giao nhau. Tại điểm này, lượng cầu tiền tệ bằng với lượng cung tiền *M*, dẫn đến trạng thái cân bằng lãi suất r_E.

Để hiểu tại sao r_E là lãi suất cân bằng, chúng ta hãy xem điều gì sẽ xảy ra nếu thị trường tiền tệ nằm ở trạng thái như *L*, khi đó lãi suất r_L thấp hơn r_E. Tại r_L công chúng muốn giữ lượng tiền M_L, là một lượng tiền lớn hơn lượng cung tiền thực tế *M*. Điều này có nghĩa là tại điểm *L*, công chúng muốn chuyển một số tài sản của mình ra khỏi tài sản sinh lãi như *CD* để đổi thành tiền.

Kết quả này có hai ngụ ý. Thứ nhất là lượng cầu tiền tệ nhiều hơn lượng cung tiền. Thứ hai là lượng cầu về tài sản sinh lãi là tiền thấp hơn lượng cung. Vì vậy, những người cố gắng bán tài sản không phải tiền sẽ nhận thấy rằng họ phải đưa ra lãi suất cao hơn để thu hút người mua. Kết quả là lãi suất sẽ được đẩy lên từ mức r_L cho đến khi công chúng muốn giữ lượng tiền thực sự có sẵn là *M*. Nghĩa là lãi suất sẽ tăng cho đến khi bằng r_E.

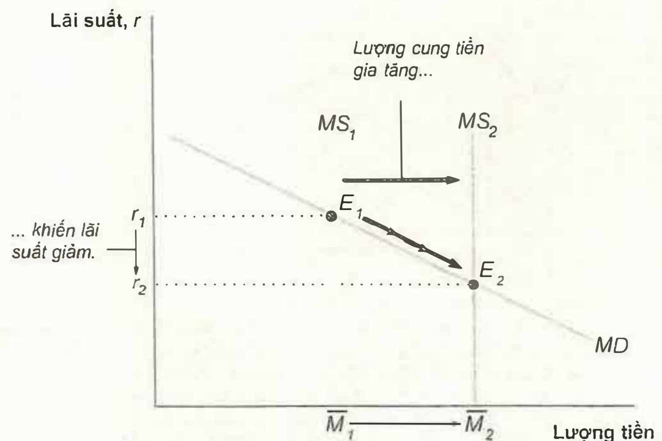
Bây giờ chúng ta xem xét điều gì sẽ xảy ra nếu thị trường tiền tệ nằm ở trạng thái như điểm *H* trong Hình 19-3, trong đó lãi suất r_H cao hơn r_E. Trong trường hợp đó, lượng cầu tiền tệ M_H nhỏ hơn lượng cung tiền *M*. Tương ứng, lượng cầu về tài sản sinh lãi không phải tiền lớn hơn lượng cung. Những người cố gắng bán tài sản sinh lãi không phải tiền sẽ thấy rằng họ có thể đưa ra mức lãi suất thấp hơn mà vẫn tìm được người sẵn sàng mua. Điều này khiến lãi suất giảm không còn ở mức r_H. Lãi suất giảm đến khi công chúng muốn nắm giữ lượng tiền thực sự có sẵn *M*. Một lần nữa, lãi suất sẽ dừng tại r_E.

Chính sách tiền tệ và lãi suất

Chúng ta hãy cùng tìm hiểu Cục Dự trữ Liên bang có thể sử dụng những thay đổi trong lượng cung tiền để thay đổi lãi suất như thế nào. Hình 19-4 thể hiện điều gì sẽ xảy ra khi Fed tăng cung tiền từ M_1 lên M_2. Nền kinh tế ban đầu ở trạng thái cân bằng ở E_1, với lãi suất lãi suất cân bằng r_1 và lượng cung tiền M_1. Việc Fed tăng cung tiền lên M_2 làm dịch chuyển đường cung tiền sang phải, từ MS_1 sang MS_2, và dẫn đến việc lãi suất cân bằng giảm xuống r_2. Tại sao? Vì r_2 là lãi suất duy nhất mà công chúng sẵn sàng giữ lượng cung tiền thực sự M_2.

HÌNH 19-4 Tác động của sự gia tăng lượng cung tiền lên lãi suất

Cục Dự trữ Liên bang có thể giảm lãi suất bằng cách tăng cung tiền. Ở đây, lãi suất cân bằng giảm từ r_1 xuống r_2 để đáp ứng với sự gia tăng của lượng cung tiền từ M_1 lên M_2. Để khuyến khích mọi người nắm giữ lượng tiền lớn hơn, lãi suất phải giảm từ r_1 xuống r_2.



Mô hình ưa chuộng thanh khoản của lãi suất nói rằng lãi suất được xác định bởi cung cầu trên thị trường tiền tệ.

Đường cung tiền: thể hiện lượng cung tiền thay đổi theo lãi suất như thế nào.

Lãi suất vốn liên bang mục tiêu: là mức lãi suất vốn liên bang mà Fed kỳ vọng đạt được

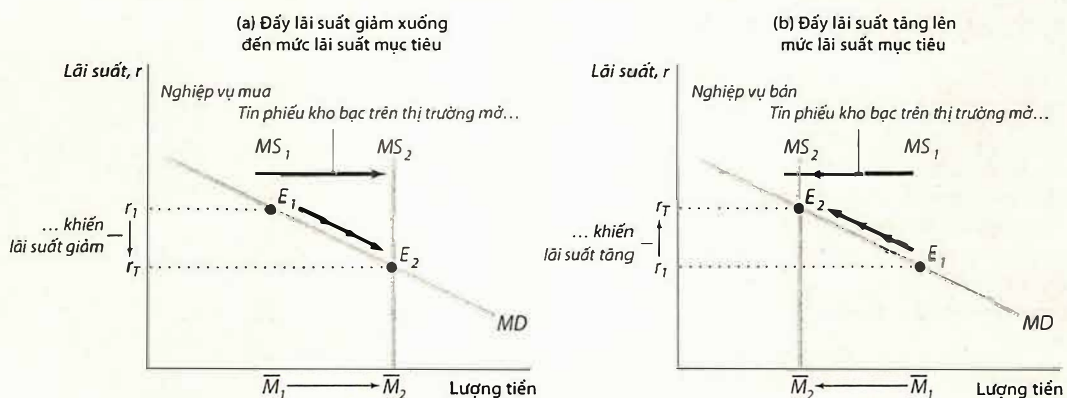
Như vậy, lượng cung tiền tăng khiến lãi suất giảm. Tương tự, lượng cung tiền giảm sẽ khiến lãi suất tăng. Bằng cách điều chỉnh tăng giảm lượng cung tiền, Fed có thể ấn định lãi suất.

Trên thực tế, trong mỗi cuộc họp, Ủy ban Thị trường mở Liên bang quyết định lãi suất sẽ được sử dụng trong sáu tuần sắp tới, cho đến cuộc họp tiếp theo. Fed ấn định **lãi suất vốn liên bang mục tiêu (target federal funds rate)**, mức lãi suất vốn dự trữ mà Fed muốn duy trì. Mục tiêu này sau đó được thực thi bởi Bộ phận Thị trường Mở của Ngân hàng Dự trữ Liên bang New York – trong hai gian phòng nhỏ mà chúng ta đề cập trong câu chuyện đầu chương này – điều chỉnh lượng cung tiền thông qua việc mua bán Tín phiếu kho bạc cho đến khi lãi suất chiết khấu của Fed thực tế bằng với lãi suất mục tiêu. Các công cụ khác của chính sách tiền tệ, như cho vay thông qua công cụ chiết khấu và thay đổi dự trữ bắt buộc, không được sử dụng thường xuyên (mặc dù Fed đã sử dụng nghiệp vụ cửa sổ chiết khấu trong nỗ lực giải quyết cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008).

Hình 19-5 thể hiện cách hoạt động của chính sách tiền tệ. Trong cả hai đồ thị, r_T là lãi suất vốn liên bang mục tiêu của Fed. Trong đồ thị (a), đường cung tiền ban đầu là MS_1 với lượng cung tiền M_1 và lãi suất cân bằng r_1, cao hơn lãi suất mục tiêu. Để giảm lãi suất xuống r_T, Fed thực hiện nghiệp vụ thị trường mở mua Tín phiếu kho bạc, dẫn đến tăng lượng cung tiền thông qua số nhân tiền tệ. Điều này được minh họa trong đồ thị (a) bởi sự dịch chuyển sang phải của đường cung tiền từ MS_1 sang MS_2 và lượng cung tiền tăng lên M_2. Điều này khiến lãi suất cân bằng giảm xuống bằng lãi suất mục tiêu r_T.

Đồ thị (b) thể hiện trường hợp ngược lại. Một lần nữa, đường cung tiền ban đầu là MS_1 với lượng cung tiền M_1. Nhưng lần này, lãi suất cân bằng r_1 thấp hơn lãi suất vốn dự trữ mục tiêu của Fed r_T. Trong trường hợp này, Fed sẽ thực hiện nghiệp vụ bán Tín phiếu Kho bạc trên thị trường mở, dẫn đến lượng cung tiền giảm xuống còn M_2 thông qua số nhân tiền tệ. Đường cung tiền dịch chuyển sang trái từ MS_1 sang MS_2, khiến lãi suất cân bằng tăng lên, bằng lãi suất chiết khấu mục tiêu của Fed r_T

HÌNH 19-5 Thiết lập lãi suất vốn liên bang



Cục Dự trữ Liên bang ấn định mục tiêu cho lãi suất vốn liên bang, và sử dụng các nghiệp vụ thị trường mở để đạt được mục tiêu đó. Trong cả hai đồ thị, lãi suất mục tiêu là *rT*. Trong đồ thị (a), lãi suất cân bằng ban đầu r_1 cao hơn lãi suất mục tiêu. Fed tăng lượng cung tiền bằng cách thực hiện mua Tín phiếu Kho bạc trên thị trường mở, làm dịch chuyển đường cung tiền sang phải từ MS_1 sang MS_2 và đẩy lãi suất giảm xuống đến *rT*. Trong đồ thị (b), mức lãi suất cân bằng ban đầu r_1 thấp hơn lãi suất mục tiêu. Fed giảm lượng cung tiền bằng cách thực hiện nghiệp vụ bán Tín phiếu kho bạc trên thị trường mở, đẩy đường cung tiền sang trái, từ MS_1 chuyển đến MS_2, khiến lãi suất tăng đến *rT*.

LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Lãi suất mục tiêu so với lãi suất thị trường?

Theo thời gian, Cục Dự trữ Liên bang đã thay đổi cách thực hiện chính sách tiền tệ. Vào cuối thập niên 1970 và đầu thập niên 1980, Cục Dự trữ Liên bang đặt ra lượng cung tiền mục tiêu và thay đổi lượng tiền cơ sở để đạt được mục tiêu đó. Theo quy trình điều hành này, lãi suất vốn liên bang (federal funds rate) dao động tự do. Ngày nay, Fed sử dụng quy trình ngược lại, thiết lập lãi suất vốn liên bang mục tiêu, và cho phép lượng cung tiền thay đổi khi theo đuổi mục tiêu đó.

Người ta hay mắc một sai lầm phổ biến là tưởng tượng rằng những thay đổi trong cách hoạt động của Fed làm thay đổi cách hoạt động của thị trường tiền tệ. Nghĩa là đôi khi mọi người nói rằng lãi suất không còn phản ánh lượng cung cầu tiền vì Fed đã áp đặt lãi suất.

Trong thực tế, thị trường tiền tệ vẫn luôn hoạt động theo một cách thức tương tự như trước đó: lãi suất được xác định bởi lượng cung và cầu tiền. Điểm khác biệt duy nhất là bây giờ Fed điều chỉnh lượng cung tiền để đạt được lãi suất mục tiêu. Điều quan trọng là không nhầm lẫn giữa sự thay đổi về quy trình hoạt động của Fed với sự thay đổi về cách hoạt động của nền kinh tế.

Lãi suất dài hạn

Trước đó, chúng ta đã đề cập rằng *lãi suất dài hạn* — lãi suất của trái phiếu hoặc các khoản vay đáo hạn trong vài năm - không nhất thiết thay đổi cùng chiều với lãi suất ngắn hạn. Điều đó có thể diễn ra như thế nào, và có ngụ ý gì về chính sách tiền tệ?

Chúng ta hãy xem xét trường hợp của Millie, cô đã quyết định mua 10.000 USD trái phiếu chính phủ Mỹ trong hai năm tới. Tuy nhiên, cô chưa quyết định sẽ mua trái phiếu có kỳ hạn một năm với lãi suất 4%, hay trái phiếu có kỳ hạn hai năm với lãi suất 5%. Nếu cô ấy mua trái phiếu kỳ hạn một năm, thì sau một năm, Millie sẽ nhận được số tiền 10.000 USD mua trái phiếu (*tiền gốc*) cộng với tiền lãi. Thay vào đó, nếu cô ấy mua trái phiếu hai năm, Millie sẽ phải chờ đến cuối năm thứ hai để nhận được tiền gốc và tiền lãi.

Bạn có thể nghĩ rằng trái phiếu kỳ hạn hai năm rõ ràng là một giao dịch tốt hơn nhiều - nhưng có thể không phải như vậy. Giả sử Millie kỳ vọng lãi suất trái phiếu kỳ hạn một năm sẽ tăng mạnh trong năm tới. Nếu mua trái phiếu một năm trong năm nay, cô ấy sẽ có thể tái đầu tư tiền với lãi suất cao hơn nhiều vào năm tới. Và điều này có thể mang lại cho cô ấy mức lợi nhuận hai năm cao hơn so với việc cô ấy mua trái phiếu kỳ hạn hai năm trong hôm nay. Ví dụ nếu lãi suất của trái phiếu một năm tăng từ 4% trong năm nay lên 8% trong năm tới, việc mua trái phiếu một năm trong hôm nay và mua lại trái phiếu một năm trong năm tới sẽ giúp cô ấy nhận được tỷ suất sinh lợi hàng năm trong hai năm tới khoảng 6%, tốt hơn lãi suất 5% của trái phiếu kỳ hạn hai năm hiện tại.

Các nhà đầu tư đang phải chọn lựa giữa trái phiếu ngắn hạn và dài hạn cũng sẽ cân nhắc như vậy. Nếu kỳ vọng lãi suất ngắn hạn sẽ tăng, thì các nhà đầu tư có thể mua trái phiếu ngắn hạn ngay cả khi trái phiếu dài hạn mua ngày hôm nay đang có lãi suất cao hơn.



Flagg, James Montgomery. "I Want You for U.S. Army nearest recruiting station," 1917. Prints and Photographs Division

"Tôi muốn bạn mua trái phiếu"

Mẩu quảng cáo này trong suốt hai cuộc Thế chiến làm tăng nhu cầu mua trái phiếu dài hạn của chính phủ từ người tiết kiệm, vốn là những người rất miễn cưỡng để tiền nằm yên một chỗ trong vài năm.

Nếu kỳ vọng lãi suất ngắn hạn giảm, các nhà đầu tư có thể mua trái phiếu dài hạn ngay cả khi trái phiếu ngắn hạn mua ngày hôm nay đang có lãi suất cao hơn.

Như ví dụ trên đây đã thể hiện, lãi suất dài hạn phần lớn phản ánh kỳ vọng trung bình trong thị trường về những gì sẽ diễn ra đối với lãi suất ngắn hạn trong tương lai. Khi lãi suất dài hạn cao hơn lãi suất ngắn hạn, như trong năm 2014, thị trường đang phát tín hiệu rằng thị trường kỳ vọng lãi suất ngắn hạn tăng trong tương lai.

Tuy nhiên, đây không phải là toàn bộ câu chuyện: rủi ro cũng là một yếu tố. Chúng ta hãy quay lại ví dụ về Millie, cô đang quyết định nên mua trái phiếu một năm hoặc hai năm. Giả sử có một số khả năng rằng cô sẽ cần tiền mặt chỉ sau một năm – ví dụ như để chi trả hóa đơn y tế khẩn cấp. Nếu cô ấy mua trái phiếu hai năm, cô ấy sẽ phải bán những trái phiếu đó để đáp ứng chi phí bất ngờ. Nhưng cô ấy sẽ nhận được bao nhiêu cho những trái phiếu đó? Điều đó phụ thuộc vào những gì đã xảy ra với lãi suất trong toàn bộ nền kinh tế. Giá trái phiếu và lãi suất biến đổi ngược chiều nhau: nếu lãi suất tăng thì giá trái phiếu giảm, và ngược lại.

Điều này có nghĩa là Millie sẽ phải đối mặt với rủi ro lớn hơn nếu cô ấy mua trái phiếu hai năm thay vì trái phiếu một năm, vì nếu giá trái phiếu giảm sau một năm kể từ bây giờ và cô ấy phải bán trái phiếu để tăng tiền mặt, cô ấy sẽ bị thiệt hại. Do yếu tố rủi ro này, trung bình lãi suất dài hạn cao hơn lãi suất ngắn hạn để bù đắp cho những người mua trái phiếu dài hạn vì những rủi ro cao hơn mà họ phải đối mặt (mặc dù mối quan hệ này bị đảo ngược khi lãi suất ngắn hạn cao bất thường).

Như chúng ta sẽ thấy trong phần sau của chương này, thực tế là lãi suất dài hạn không nhất thiết phải thay đổi cùng với lãi suất ngắn hạn đôi khi là một yếu tố quan trọng cần phải cân nhắc đối với chính sách tiền tệ.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống

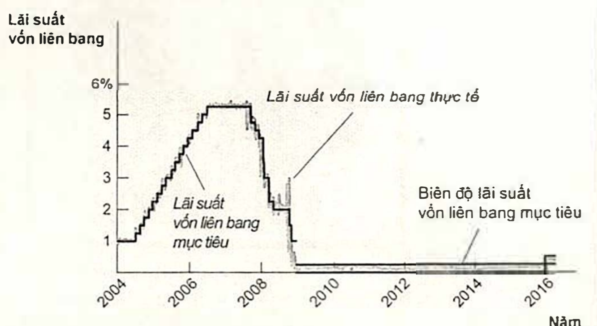


Hành trình đảo ngược chính sách lãi suất của Fed

húng ta bắt đầu phần này bằng thông báo của Fed vào ngày 18 tháng 3 năm 2008, rằng Fed đã cắt giảm lãi suất mục tiêu. Hành động cụ thể này là một phần của câu chuyện lớn hơn: một sự đảo ngược đáng kể chính sách của Fed, bắt đầu vào tháng 9 năm 2007.

Hình 19-6 thể hiện hai mức lãi suất từ đầu năm 2004 đến tháng 3 năm 2016: lãi suất vốn liên bang mục tiêu được quyết định bởi Ủy ban Thị trường mở Liên bang, và lãi suất thực tế của thị trường. Như bạn có thể thấy, Fed đã tăng lãi suất mục tiêu trong một loạt các hành động từ cuối năm 2004 cho đến giữa năm 2006. Fed đã làm như vậy để chặn khả năng diễn ra một nền kinh tế quá nóng và lạm phát gia tăng. Tuy nhiên, Fed đã đột ngột đảo ngược chính sách vào đầu tháng 9 năm 2007, khi giá nhà đất giảm đã khởi động một cuộc khủng hoảng tài chính và cuối cùng là một cuộc suy thoái nghiêm trọng. Và tháng 12 năm 2008, Fed đã quyết định cho phép lãi suất vốn dự trữ của Fed biến động trong một biên độ mục tiêu từ 0% đến 0,25%.

HÌNH 19-6 Hành trình đảo ngược chính sách lãi suất của Fed



Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis

Đến tháng 12 năm 2015, Fed quyết định rằng nền kinh tế đã phục hồi, đủ cho lãi suất vốn liên bang tăng lên một biên độ mục tiêu mới là từ 0,25% đến 0,5%.

Hình 19-6 cũng thể hiện rằng Fed không phải lúc nào cũng đạt được mục tiêu. Có một số ngày, đặc biệt là trong năm 2008, khi lãi suất vốn liên bang thực tế cao hơn hoặc thấp hơn đáng kể so với lãi suất mục tiêu. Nhưng những giai đoạn này không kéo dài lâu, và nhìn chung Fed đã đạt được những gì cơ quan này mong muốn, ít nhất là những gì liên quan đến lãi suất ngắn hạn.

KIỂM TRA KIẾN THỨC 19-2

1. Giả sử rằng lượng cầu tiền tệ tăng ở mọi mức lãi suất. Hãy sử dụng biểu đồ để thể hiện những tác động của hiện tượng này đối với lãi suất cân bằng với một lượng cung tiền nhất định cho trước.
2. Bây giờ giả định rằng Fed đang thực hiện chính sách lãi suất vốn liên bang mục tiêu. Fed sẽ làm gì trong tình huống được mô tả trong Câu hỏi 1 để giữ mức lãi suất vốn liên bang không thay đổi? Hãy minh họa bằng biểu đồ.
3. Frannie phải quyết định mua trái phiếu kỳ hạn một năm trong hôm nay và một trái phiếu khác vào một năm sau, hoặc mua trái phiếu kỳ hạn hai năm trong hôm nay. Cô ấy nên thực hiện lựa chọn 1 trong những trường hợp nào sau đây? Khi nào cô ấy nên thực hiện lựa chọn 2?
   a. Năm nay, lãi suất trái phiếu kỳ hạn một năm là 4%; năm sau, lãi suất sẽ là 10%. Lãi suất trái phiếu kỳ hạn 2 năm là 5%.
   b. Năm nay, lãi suất trái phiếu kỳ hạn một năm là 4%; năm sau, lãi suất sẽ là 1%. Lãi suất trái phiếu kỳ hạn 2 năm là 3%.

Đáp án ở cuối sách

- Theo **mô hình ưa chuộng thanh khoản của lãi suất**, lãi suất cân bằng được xác định bởi đường cầu tiền và đường cung tiền.
- Cục Dự trữ Liên bang có thể điều chỉnh lãi suất thông qua các hoạt động thị trường mở làm dịch chuyển đường cung tiền. Trên thực tế, Fed ấn định **lãi suất vốn liên bang mục tiêu** và sử dụng các hoạt động thị trường mở để đạt được mục tiêu đó
- Lãi suất dài hạn phản ánh kỳ vọng về những gì sẽ xảy ra với lãi suất ngắn hạn trong tương lai. Vì có rủi ro, nên lãi suất dài hạn có xu hướng cao hơn lãi suất ngắn hạn.

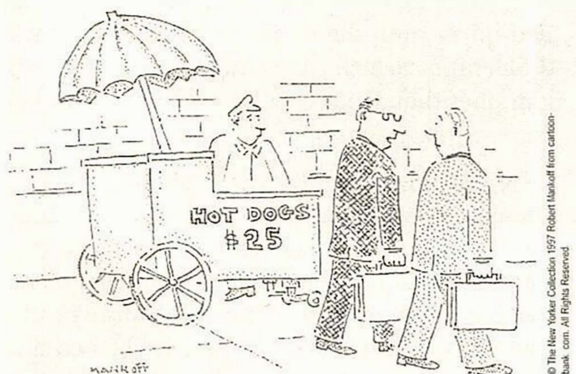
Chính sách tiền tệ và tổng cầu

Trong chương 17 chúng ta đã thấy chính sách tài khóa có thể được sử dụng như thế nào để ổn định nền kinh tế. Bây giờ chúng ta sẽ xem chính sách tiền tệ - những thay đổi về cung tiền và lãi suất — cũng có thể đóng vai trò tương tự.

Chính sách tiền tệ mở rộng và chính sách tiền tệ thắt chặt

Trong chương 16, chúng ta đã được biết rằng chính sách tiền tệ làm dịch chuyển đường tổng cầu. Bây giờ chúng ta có thể giải thích điều này diễn ra như thế nào: thông qua tác động của chính sách tiền tệ lên lãi suất.

Hình 19-7 minh họa quá trình này. Trước tiên, giả sử rằng Cục Dự trữ Liên bang muốn giảm lãi suất, do đó mở rộng cung tiền. Như bạn có thể thấy trong phần trên của hình, khi các yếu tố khác không đổi, một mức lãi



"Tôi đã nói với ông rằng Fed nên thắt chặt tiền tệ"

Chính sách tiền tệ mở rộng: là chính sách tiền tệ làm tăng tổng cầu hàng hóa và dịch vụ.

Chính sách tiền tệ thắt chặt: là chính sách tiền tệ làm giảm tổng cầu cầu hàng hóa và dịch vụ.

suất thấp hơn sẽ dẫn đến chi tiêu đầu tư nhiều hơn. Đến lượt điều này sẽ dẫn đến chi tiêu tiêu dùng cao hơn, và thông qua số nhân tiền tệ, làm tăng tổng cầu sản lượng. Cuối cùng, tổng cầu hàng hóa và dịch vụ ở mọi mức giá tổng hợp bất kỳ đều tăng, khi lượng tiền tăng và đường đồ thị AD dịch chuyển sang phải. Chính sách tiền tệ làm tăng lượng cầu hàng hóa và dịch vụ được gọi là **chính sách tiền tệ mở rộng (expansionary monetary policy)**.

Thay vào đó, giả sử Cục Dự trữ Liên bang muốn tăng lãi suất, do đó giảm lượng cung tiền. Bạn có thể thấy quá trình này được minh họa ở phần dưới của Hình 19-7. Lượng cung tiền bị thu hẹp dẫn đến lãi suất cao hơn. Lãi suất cao hơn dẫn đến chi tiêu đầu tư thấp hơn, sau đó làm giảm chi tiêu của người tiêu dùng, và sau đó làm giảm tổng cầu. Vì vậy, tổng cầu hàng hóa và dịch vụ giảm khi lượng cung tiền giảm, và đường đồ thị AD dịch chuyển sang trái. Chính sách tiền tệ làm giảm lượng cầu hàng hóa và dịch vụ được gọi là **chính sách tiền tệ thắt chặt (contractionary monetary policy)**.

HÌNH 19-7 **Chính sách tiền tệ mở rộng và chính sách tiền tệ thắt chặt**

CHÍNH SÁCH TIỀN TỆ MỞ RỘNG

Lượng cung tiền tăng → Lãi suất thấp hơn → Chi tiêu đầu tư cao hơn làm tăng thu nhập → Chi tiêu tiêu dùng cao hơn (thông qua số nhân tiền tệ) → Tổng cầu tăng và đường đồ thị AD dịch chuyển sang phải



CHÍNH SÁCH TIỀN TỆ THẮT CHẶT

Lượng cung tiền giảm → Lãi suất cao hơn → Chi tiêu đầu tư thấp hơn làm giảm thu nhập → Chi tiêu tiêu dùng thấp hơn (thông qua số nhân tiền tệ) → Tổng cầu giảm và đường đồ thị AD dịch chuyển sang trái



Phần trên thể hiện những gì sẽ diễn ra khi Fed áp dụng chính sách tiền tệ mở rộng và tăng cung tiền. Lãi suất giảm, dẫn đến chi tiêu đầu tư cao hơn, làm tăng thu nhập, từ đó làm tăng chi tiêu của người tiêu dùng và dịch chuyển đường đồ thị AD sang phải.

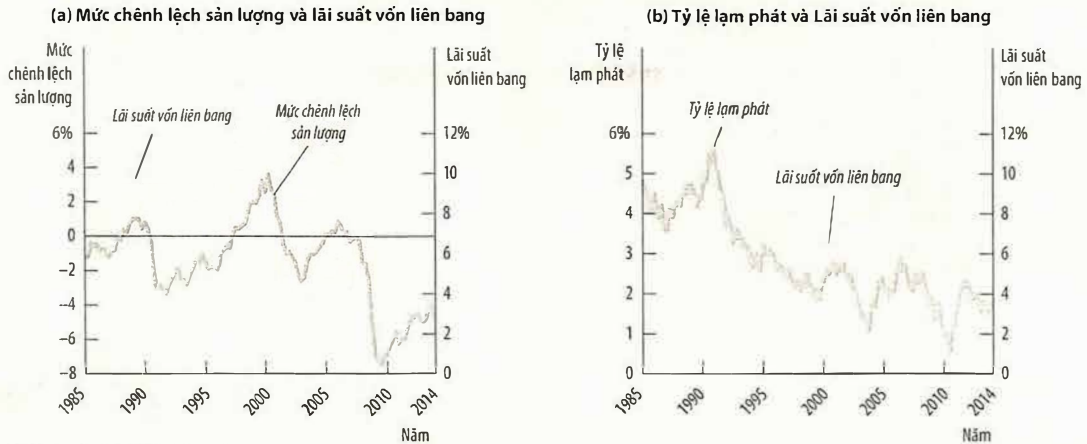
Phần dưới thể hiện những gì sẽ diễn ra khi Fed áp dụng chính sách tiền tệ thắt chặt và giảm cung tiền. Lãi suất tăng, dẫn đến chi tiêu đầu tư thấp hơn và giảm thu nhập. Điều này làm giảm chi tiêu của người tiêu dùng và làm dịch chuyển đường đồ thị AD sang trái.

Chính sách tiền tệ trong thực tế

Fed quyết định sử dụng chính sách tiền tệ mở rộng hay thắt chặt như thế nào? Và làm thế nào Fed quyết định được mở rộng hay thắt chặt bao nhiêu là đủ? Hãy nhớ lại rằng các nhà hoạch định chính sách cố gắng chống lại các đợt suy thoái, cũng như cố gắng đảm bảo sự ổn định giá cả: lạm phát thấp (mặc dù thường không phải là 0). Chính sách tiền tệ thực tế phản ánh sự kết hợp của các mục tiêu này.

Nhìn chung, Cục Dự trữ Liên bang và các ngân hàng trung ương khác có xu hướng tham gia vào chính sách tiền tệ mở rộng khi GDP thực tế thấp hơn sản lượng tiềm năng. Đồ thị (a) của Hình 19-8 thể hiện mức chênh lệch sản lượng của Mỹ, số liệu mà chúng ta đã định nghĩa trong Chương 16 là chênh lệch phần trăm giữa GDP thực tế và sản lượng tiềm năng, so với lãi suất vốn liên bang từ năm 1985. (Hãy nhớ lại rằng mức chênh lệch sản lượng sẽ là số dương khi GDP thực cao hơn sản lượng tiềm năng). Như bạn có thể thấy, Fed có xu hướng tăng lãi suất khi mức chênh lệch sản lượng tăng – nghĩa là khi nền kinh tế đang tạo ra một mức chênh lệch gây lạm phát – và cắt giảm lãi suất khi mức chênh lệch sản lượng giảm.

HÌNH 19-8 Theo dõi chính sách tiền tệ bằng cách sử dụng mức chênh lệch sản lượng và lạm phát



Đồ thị (a) thể hiện rằng lãi suất vốn liên bang thường tăng khi mức chênh lệch sản lượng là số dương – nghĩa là khi GDP thực trên thực tế cao hơn sản lượng tiềm năng - và giảm khi mức chênh lệch sản lượng là số âm.

Đồ thị (b) minh họa rằng lãi suất vốn liên bang có xu hướng cao khi lạm phát cao và thấp khi lạm phát thấp.

Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis.

Có một trường hợp ngoại lệ lớn là vào cuối thập niên 1990, khi Fed giữ nguyên lãi suất ổn định trong vài năm ngay cả khi nền kinh tế phát triển một mức chênh lệch sản lượng dương (đi kèm với tỷ lệ thất nghiệp thấp). Một lý do khiến Fed sẵn sàng giữ lãi suất thấp vào cuối thập niên 1990 là lạm phát thấp.

Đồ thị (b) của Hình 19-8 so sánh tỷ lệ lạm phát - được đo bằng tỷ lệ thay đổi giá tiêu dùng (không bao gồm thực phẩm và năng lượng) với lãi suất vốn liên bang (federal funds rate). Bạn có thể thấy lạm phát thấp vào giữa thập niên 1990, đầu thập niên 2000 và cuối thập niên 2000 đã giúp khuyến khích chính sách tiền tệ mở rộng vào cuối thập niên 1990, 2002-2003, và một lần nữa vào năm 2008.

Quy tắc Taylor của việc xác định chính sách tiền tệ

Vào năm 1993, nhà kinh tế học ở đại học Stanford, John Taylor, đã đề xuất rằng chính sách tiền tệ nên tuân thủ một quy tắc đơn giản có tính đến những lo ngại về chu kỳ kinh doanh và lạm phát. Ông cũng cho rằng chính sách tiền tệ trong thực tế thường cho thấy có vẻ như là Cục Dự trữ Liên bang tuân theo quy tắc này. **Quy tắc Taylor cho chính sách tiền tệ (Taylor rule for monetary policy)** là một quy tắc dùng để thiết lập lãi suất, có tính đến tỷ lệ lạm phát và mức chênh lệch sản lượng, hoặc trong một số trường hợp là tỷ lệ thất nghiệp.

Một ví dụ được trích dẫn rộng rãi về quy tắc Taylor là mối quan hệ giữa chính sách của Fed, lạm phát và thất nghiệp được ước tính bởi các nhà kinh tế học tại Ngân hàng Dự trữ Liên bang San Francisco. Các nhà kinh tế học thấy rằng giữa năm 1988 và 2008, hành vi của Fed đã được tóm tắt rõ ràng theo quy tắc Taylor sau:

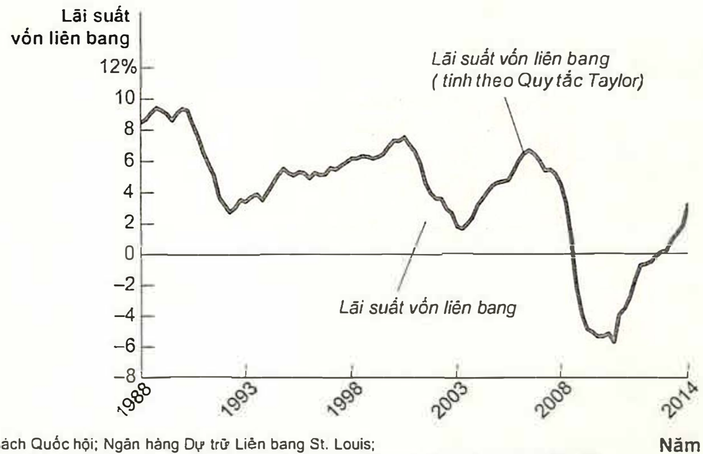
Lãi suất vốn liên bang = 2,07 + 1,28 × tỷ lệ lạm phát - 1,95 × mức chênh lệch thất nghiệp

Trong đó tỷ lệ lạm phát được tính bằng sự thay đổi về giá cả tiêu dùng so với năm trước, không kể thực phẩm và năng lượng, còn mức chênh lệch thất nghiệp là mức chênh lệch giữa tỷ lệ thất nghiệp thực tế và ước tính của Văn phòng Ngân sách Quốc hội về tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên.

Hình 19-9 so sánh lãi suất vốn liên bang được dự đoán bởi quy tắc này và lãi suất vốn liên bang thực tế, từ năm 1985 đến giữa năm 2014. Như bạn có thể thấy, các quyết định của Fed khá gần với những mức lãi suất dự đoán của quy tắc Taylor, từ năm 1988 đến cuối năm 2008.

HÌNH 19-9 Quy tắc Taylor và lãi suất vốn liên bang

Một đường đồ thị thể hiện lãi suất vốn liên bang được dự báo bởi phiên bản quy tắc Taylor của Fed tại San Francisco, kết nối lãi suất với tỷ lệ lạm phát và tỷ lệ thất nghiệp. Đường đồ thị kia thể hiện lãi suất vốn liên bang trên thực tế. Lãi suất thực tế khá giống với lãi suất dự báo vào cuối năm 2008. Tuy nhiên, sau đó, quy tắc Taylor dự báo lãi suất âm, vốn là điều không thể xảy ra.



Nguồn: Cục Thống kê Lao động; Văn phòng Ngân sách Quốc hội; Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis; Glenn D. Rudebusch, "The Fed's Monetary Policy Response to the current crisis", FRBSF Economic Letter # 2009-17 (22/5/2009).

Chính sách mục tiêu lạm phát

Trước tháng 1 năm 2012, Fed đã không cam kết rõ ràng rằng sẽ hướng tới một tỷ lệ lạm phát cụ thể nào. Tuy nhiên, vào tháng 1 năm 2012, Fed tuyên bố sẽ thiết lập chính sách để duy trì tỷ lệ lạm phát xấp xỉ 2% mỗi năm. Với tuyên bố đó, Fed đã gia nhập nhóm một số ngân hàng trung ương khác có mục tiêu lạm phát rõ ràng. Như vậy, thay vì sử dụng một quy tắc Taylor để thiết lập chính sách tiền tệ, họ công bố tỷ lệ lạm phát kỳ vọng mà họ muốn đạt được — *lạm phát mục tiêu* — và thiết lập chính sách trong nỗ lực đạt được mục tiêu đó. Phương pháp thiết lập chính sách tiền tệ này được gọi là **chính sách mục tiêu lạm phát (inflation targeting)**, dùng để chỉ việc ngân hàng trung ương công bố tỷ lệ lạm phát mục tiêu và thiết lập chính sách nhằm đạt được mục tiêu đó. Ngân hàng trung ương New Zealand, quốc gia đầu tiên áp dụng mục tiêu lạm phát, chỉ định phạm vi lạm phát là từ 1% đến 3%.

Các ngân hàng trung ương khác cũng cam kết đạt được một con số cụ thể. Ví dụ Ngân hàng Trung ương Anh đã cam kết giữ lạm phát ở mức 2%. Trong thực tế, dường như không có nhiều khác biệt giữa các phiên bản này: các ngân hàng trung ương đặt ra một phạm vi mục tiêu lạm phát thường hướng đến điểm giữa của phạm vi đó, và các ngân hàng trung ương có mục tiêu cố định có xu hướng cho phép chênh lệch đáng kể với mục tiêu cố định.

Một sự khác biệt lớn giữa mục tiêu lạm phát và phương pháp quy tắc Taylor là: mục tiêu lạm phát hướng đến tương lai hơn là nhìn về quá khứ. Nghĩa là phương pháp quy tắc Taylor điều chỉnh chính sách tiền tệ để đối phó với lạm phát *trong quá khứ*, nhưng mục tiêu lạm phát lại dựa trên dự báo lạm phát trong tương lai.

Những người ủng hộ mục tiêu lạm phát cho rằng phương pháp này có hai ưu điểm chính so với quy tắc Taylor: *tính minh bạch* và *chịu trách nhiệm*. Thứ nhất, tính bất ổn về kinh tế đã giảm vì kế hoạch của ngân hàng trung ương rất rõ ràng: công chúng được biết mục tiêu của một ngân hàng trung ương áp dụng chính sách mục tiêu lạm phát. Thứ hai, sự thành công của ngân hàng trung ương có thể được đánh giá bằng cách xem tỷ lệ lạm phát thực tế gần với mục tiêu lạm phát đến đâu, khiến cho các ngân hàng trung ương phải chịu trách nhiệm.

Quy tắc Taylor cho chính sách tiền tệ: là một quy tắc dùng để thiết lập lãi suất vốn liên bang, có tính đến tỷ lệ lạm phát và mức chênh lệch sản lượng, hoặc tỷ lệ thất nghiệp.

Chính sách mục tiêu lạm phát: ngân hàng trung ương công bố tỷ lệ lạm phát mục tiêu và thiết lập chính sách tiền tệ nhằm đạt được mục tiêu đó.

Những người chỉ trích mục tiêu lạm phát tranh luận rằng việc này quá hạn chế vì có những thời điểm mà các vấn đề khác – ví dụ như sự ổn định của hệ thống tài chính – nên được ưu tiên hơn việc đạt được một tỷ lệ lạm phát cụ thể. Thật vậy, vào cuối năm 2007 và đầu năm 2008, Fed đã cắt giảm lãi suất nhiều hơn so với những gì quy tắc Taylor và mục tiêu lạm phát đã chỉ ra, với lo ngại rằng sự hỗn loạn trong thị trường tài chính sẽ dẫn đến một cuộc suy thoái lớn. (Và trên thực tế đúng là như vậy).

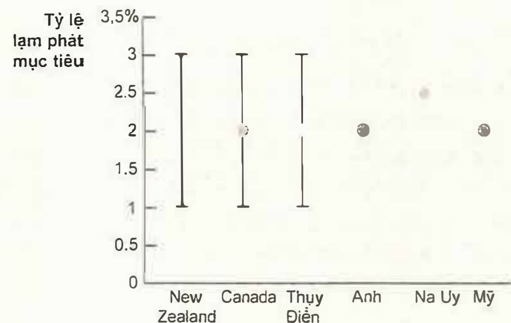
Nhiều nhà kinh tế học vĩ mô người Mỹ đã có những nhận xét tích cực về mục tiêu lạm phát - kể cả Ben Bernanke (nguyên chủ tịch của Fed). Vào tháng 1 năm 2012, Fed tuyên bố rằng mục tiêu "ổn định giá cả" có nghĩa là lạm phát 2%, mặc dù không có cam kết rõ ràng về việc khi nào sẽ được được tỷ lệ lạm phát này.



VÒNG QUANH THẾ GIỚI | Các mục tiêu lạm phát

Hình này thể hiện tỷ lệ lạm phát mục tiêu của 6 ngân hàng trung ương đã áp dụng chính sách mục tiêu lạm phát. Ngân hàng trung ương New Zealand giới thiệu mục tiêu lạm phát vào năm 1990. Ngày nay nước này có phạm vi mục tiêu lạm phát từ 1% đến 3%. Các ngân hàng trung ương của Canada và Thụy Điển có cùng phạm vi mục tiêu, nhưng cũng nêu rõ 2% là mục tiêu chính xác. Các ngân hàng trung ương của Anh và Na Uy có mục tiêu lạm phát cụ thể, tương ứng là 2% và 2,5%. Cả hai đều không nêu rõ rằng họ sẵn sàng chấp nhận lạm phát thực tế cách mục tiêu đó bao xa. Từ năm 2012, Cục dự trữ liên bang Mỹ cũng đặt mục tiêu lạm phát ở mức 2%.

Trong thực tế, những khác biệt về chi tiết này dường như không dẫn đến sự khác biệt đáng kể nào về kết quả. New Zealand nhắm tới điểm giữa là lạm phát 2%; Anh, Na Uy, và Mỹ tự cho phép có thể để lạm phát thực tế dao động ít nhiều quanh mức lạm phát mục tiêu.



Vấn đề của mức lãi suất tối thiểu bằng 0

Như Hình 19-9 thể hiện, quy tắc Taylor dựa trên lạm phát và tỷ lệ thất nghiệp là những thước đo tốt để dự đoán chính sách Dự trữ Liên bang từ năm 1988 đến năm 2008. Tuy nhiên, sau đó mọi thứ không diễn ra như dự đoán, và vì một lý do đơn giản: với tỷ lệ thất nghiệp rất cao và lạm phát thấp, quy tắc Taylor đưa ra một mức lãi suất âm, vốn là điều không thể xảy ra.

Tại sao không thể diễn ra lãi suất âm? Vì mọi người luôn có lựa chọn giữ tiền mặt, vốn là cách lựa chọn lãi suất bằng không. Không ai mua trái phiếu có lãi suất âm vì tiền mặt sẽ là một lựa chọn tốt hơn.

Thực tế là lãi suất không thể xuống dưới 0 – đây gọi là **mức lãi suất tối thiểu bằng 0 (zero lower bound for interest rate)** - đặt ra giới hạn cho hiệu quả của chính sách tiền tệ. Trong năm 2009 và 2010, lạm phát ở mức thấp và nền kinh tế hoạt động dưới mức tiềm năng, do đó Cục Dự trữ Liên bang muốn tăng tổng cầu. Tuy nhiên, họ không thể sử dụng cách thông thường – vốn là mua nợ ngắn hạn của chính phủ trên thị trường mở để tăng lượng cung tiền - vì lãi suất ngắn hạn đã ở mức gần hoặc bằng 0.

Mức lãi suất tối thiểu bằng 0: lãi suất không thể xuống dưới 0.

Vào tháng 11 năm 2010, Fed bắt đầu nỗ lực giải quyết vấn đề này, thông qua *nới lỏng định lượng (quantitative easing)*. Thay vì chỉ mua nợ chính phủ ngắn hạn, Fed bắt đầu mua nợ chính phủ dài hạn – ví dụ như trái phiếu kỳ hạn 5 năm hoặc 6 năm, chứ không phải là Tín phiếu kho bạc ba tháng. Như chúng ta đã nêu, lãi suất dài hạn không hoàn toàn biến động theo lãi suất ngắn hạn. Vào thời điểm Fed bắt đầu chương trình này, lãi suất ngắn hạn gần bằng 0, nhưng lãi suất của trái phiếu dài hạn là từ 2% đến 3%. Fed hy vọng rằng việc mua trực tiếp các trái phiếu dài hạn này sẽ làm giảm lãi suất nợ dài hạn, tạo hiệu ứng mở rộng cho nền kinh tế.

Sau đó Fed mở rộng chương trình, bao gồm cả mua chứng khoán được thế chấp bằng các khoản vay mua nhà, thường có lãi suất cao hơn nợ của chính phủ Mỹ. Fed thực hiện hành động này cũng với hy vọng có thể giảm lãi suất, tạo hiệu ứng mở rộng cho nền kinh tế. Tương tự nghiệp vụ thị trường mở thông thường, biện pháp nới lỏng định lượng cũng được thực hiện bởi Ngân hàng Dự trữ Liên bang New York.

Chính sách này có hiệu quả không? Cục Dự trữ Liên bang tin rằng nó đã giúp ích cho nền kinh tế. Tuy nhiên, tốc độ hồi phục vẫn chậm chạp một cách đáng thất vọng.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống

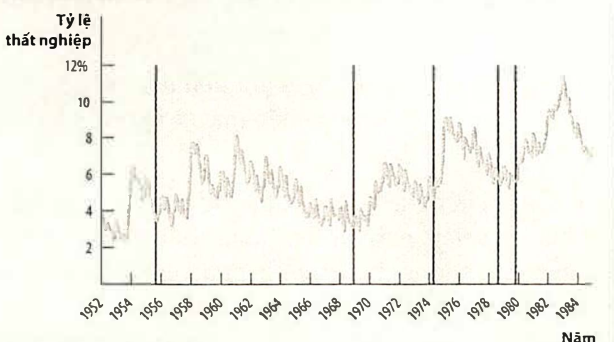


Kỳ vọng của Fed và những gì Fed đạt được

Bằng chứng nào thể hiện Fed thực sự có thể khiến nền kinh tế mở rộng hoặc thu hẹp? Bạn có thể nghĩ rằng việc tìm bằng chứng chỉ đơn thuần là xem những gì xảy ra với nền kinh tế khi lãi suất tăng hoặc giảm. Nhưng cách tiếp cận đó có một vấn đề lớn: Fed thường thay đổi lãi suất trong một nỗ lực muốn chế ngự chu kỳ kinh doanh, nâng lãi suất nếu nền kinh tế đang mở rộng và giảm lãi suất nếu nền kinh tế sụt giảm. Vì vậy, dữ liệu thực tế thường có vẻ thể hiện rằng lãi suất thấp thường đi cùng với một nền kinh tế yếu kém và lãi suất cao thường đi cùng với một nền kinh tế tăng trưởng mạnh.

Trong một bài nghiên cứu nổi tiếng năm 1994 có tựa đề *"Monetary Policy Matters"*, các nhà kinh tế học vĩ mô Christina Romer và David Romer đã giải quyết vấn đề này bằng cách tập trung vào các giai đoạn trong đó chính sách tiền tệ không phải là một phản ứng đối với chu kỳ kinh doanh. Cụ thể, họ đã sử dụng các biên bản của Hội đồng Thị trường mở Liên bang và các nguồn khác để xác định các giai đoạn "trong đó Cục Dự trữ Liên bang thực sự quyết định cố gắng tạo ra một cuộc suy thoái để giảm lạm phát".

HÌNH 19-10 Khi nào Fed muốn có một cuộc suy thoái



Nguồn: Cục Thống kê Lao động; Christina D. Romer & David H. Romer, "Monetary Policy Matters", Journal of Monetary Economics 34 (Tháng 8/1994): tr.75–88.

Hình 19-10 thể hiện tỷ lệ thất nghiệp trong khoảng thời gian 1952-1984 và cũng xác định được 5 ngày trong đó Fed quyết định muốn có suy thoái (là các đường thẳng đứng), theo các tác giả C.Romer và D.Romer. Trong 4/5 trường hợp, quyết định thu hẹp nền kinh tế kéo theo tỷ lệ thất nghiệp tăng, với một độ trễ ngắn. C.Romer và D.Romer nhận thấy rằng trung bình, tỷ lệ thất nghiệp tăng 2 điểm phần trăm sau khi Fed quyết định rằng phải gia tăng tỷ lệ thất nghiệp.

Và quả thật Fed đã có được những gì họ mong muốn.

Kiểm tra kiến thức 19-3

1. Giả sử nền kinh tế hiện đang phải chịu một mức chênh lệch sản lượng và Cục Dự trữ Liên bang sử dụng chính sách tiền tệ mở rộng để thu hẹp mức chênh lệch đó. Mô tả hiệu quả ngắn hạn của chính sách này lên các yếu tố sau đây.

   a. Đường cung tiền.

   b. Lãi suất cân bằng.

   c. Chi tiêu đầu tư.

   d. Chi tiêu tiêu dùng.

   e. Tổng sản lượng

2. Khi thiết lập chính sách tiền tệ, mô hình ngân hàng trung ương nào sẽ có khả năng phản ứng trực tiếp với cuộc khủng hoảng tài chính hơn - một ngân hàng hoạt động theo quy tắc Taylor hay một ngân hàng hoạt động theo mục tiêu lạm phát?

   Hãy giải thích.

Đáp án ở cuối sách.

- Cục Dự trữ Liên bang có thể sử dụng **chính sách tiền tệ mở rộng** để tăng tổng cầu và **chính sách tiền tệ thắt chặt** để giảm tổng cầu. Cục Dự trữ Liên bang và các ngân hàng trung ương khác thường cố gắng chế ngự chu kỳ kinh doanh trong khi vẫn giữ tỷ lệ lạm phát thấp nhưng là số dương.
- Theo **quy tắc Taylor về chính sách tiền tệ**, lãi suất vốn liên bang mục tiêu của Fed tăng lên khi có lạm phát cao và mức chênh lệch sản lượng dương hoặc thất nghiệp rất thấp; lãi suất mục tiêu giảm khi có lạm phát thấp hoặc tiêu cực và mức chênh lệch sản lượng âm hoặc thất nghiệp cao.
- Ngược lại, một số ngân hàng trung ương ấn định chính sách tiền tệ bằng cách thiết lập **mục tiêu lạm phát**, một quy tắc chính sách hướng về tương lai, thay vì sử dụng quy tắc Taylor là một chính sách thiên về quá khứ. Mặc dù chính sách mục tiêu lạm phát mang tính rõ ràng và đáng tin cậy, một số người lại nghĩ rằng nó quá hạn chế. Fed đã theo đuổi quy tắc Taylor một cách linh hoạt cho đến trước năm 2008. Kể từ đầu năm 2012, Feb bắt đầu thiết lập mục tiêu lạm phát với mục tiêu là 2% mỗi năm.
- Vấn đề **mức lãi suất tối thiểu bằng 0** – nghĩa là lãi suất không thể âm – hạn chế hiệu quả của chính sách tiền tệ.
- Vì chính sách tiền tệ có độ trễ ít hơn chính sách tài khóa, nên đây là công cụ chính để bình ổn nền kinh tế vĩ mô.

Tiền tệ, sản lượng và giá cả trong dài hạn

Thông qua các hiệu ứng mở rộng và thắt chặt, chính sách tiền tệ thường là công cụ chính sách được lựa chọn để giúp ổn định nền kinh tế. Tuy nhiên, không phải tất cả hành động của các ngân hàng trung ương đều hiệu quả. Đặc biệt là các ngân hàng trung ương đôi khi in tiền không phải để chống lại một *khoảng cách suy thoái (recessionary gap)* mà là để giúp chi trả chi tiêu của chính phủ, một hành động thường làm mất ổn định nền kinh tế.

Điều gì sẽ xảy ra khi có một sự thay đổi trong lượng cung tiền đẩy nền kinh tế ra xa điểm cân bằng dài hạn, hơn là hướng đến gần điểm cân bằng? Trong Chương 16, chúng ta biết rằng nền kinh tế tự điều chỉnh trong dài hạn: một cú sốc nhu cầu chỉ có tác động tạm thời lên tổng sản lượng. Nếu cú sốc nhu cầu là kết quả của một sự thay đổi trong lượng cung tiền, thì chúng ta có thể đưa ra một tuyên bố mạnh hơn: trong dài hạn, những thay đổi về lượng tiền sẽ ảnh hưởng đến mức giá tổng hợp, nhưng chúng không làm thay đổi tổng sản lượng thực hay lãi suất. Để hiểu lý do tại sao, chúng ta hãy xem điều gì sẽ xảy ra nếu ngân hàng trung ương tăng lượng cung tiền vĩnh viễn.

Hiệu ứng ngắn hạn và dài hạn khi tăng lượng cung tiền

Để phân tích những tác động dài hạn của chính sách tiền tệ, chúng ta nên xem như ngân hàng trung ương chọn mục tiêu cho lượng cung tiền hơn là mục tiêu cho lãi suất. Khi đánh giá tác động của một mức tăng trong lượng cung tiền, chúng ta quay trở lại phân tích các tác động dài hạn của sự gia tăng tổng cầu.

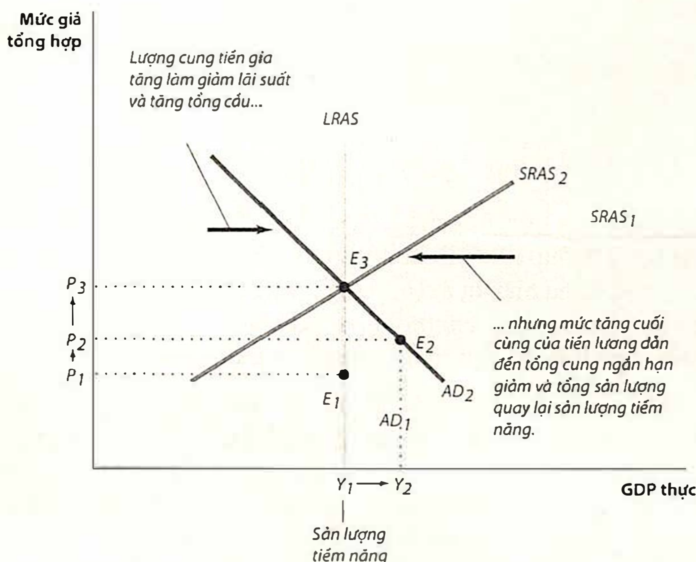
Hình 19-11 thể hiện các hiệu ứng ngắn hạn và dài hạn của một sự gia tăng lượng cung tiền khi nền kinh tế bắt đầu tại điểm sản lượng tiềm năng Y_1. Đường tổng cung ngắn hạn ban đầu là $SRAS_1$, đường tổng cung dài hạn là *LRAS* và đường tổng cầu ban đầu là AD_1. Điểm cân bằng ban đầu của nền kinh tế là E_1, đây là điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong cả ngắn hạn và dài hạn vì nó nằm trên cả hai đường tổng cung ngắn hạn và dài hạn. GDP thực nằm ở mức sản lượng tiềm năng Y_1.

Bây giờ giả sử lượng cung tiền gia tăng. Khi những yếu tố khác không thay đổi, lượng cung tiền gia tăng sẽ làm giảm lãi suất, tăng chi tiêu đầu tư, dẫn đến tăng chi tiêu tiêu dùng v.v... Vì vậy, sự gia tăng lượng cung tiền làm tăng lượng cầu hàng hóa và dịch vụ, làm dịch chuyển đường đồ thị *AD* sang phải qua AD_2. Trong ngắn hạn, nền kinh tế chuyển sang trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn mới tại E_2. Mức giá tăng từ P_1 lên P_2, và GDP thực tăng từ Y_1 lên Y_2. Nghĩa là, cả mức giá tổng hợp và tổng sản lượng đều tăng trong ngắn hạn.

Nhưng mức tổng sản lượng Y_2 cao hơn sản lượng tiềm năng. Kết quả là tiền lương danh nghĩa sẽ tăng lên theo thời gian, khiến đường tổng cung ngắn hạn dịch chuyển sang trái. Quá trình này chỉ dừng lại khi đường đồ thị *SRAS* kết thúc tại $SRAS_2$ và nền kinh tế kết thúc tại điểm E_3, điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong cả ngắn hạn và dài hạn. Khi đó, tác động dài hạn của việc tăng lượng cung tiền, là mức giá tổng hợp tăng từ P_1 lên P_3, nhưng tổng sản lượng đã quay lại mức sản lượng tiềm năng Y_1. Trong dài hạn, việc mở rộng tiền tệ làm tăng mức giá tổng hợp nhưng không ảnh hưởng đến GDP thực.

Chúng tôi không mô tả chi tiết tác động của việc thắt chặt tiền tệ, nhưng logic cũng tương tự. Trong ngắn hạn, lượng cung tiền sụt giảm dẫn đến sự sụt giảm trong tổng sản lượng khi nền kinh tế di chuyển xuống dọc theo đường tổng cung ngắn hạn. Tuy nhiên, trong dài hạn, sự thắt chặt tiền tệ chỉ làm giảm mức giá tổng hợp, và GDP thực trở về mức sản lượng tiềm năng.

HÌNH 19-11 Tác động ngắn hạn và dài hạn của việc gia tăng lượng cung tiền



Khi nền kinh tế nằm ở mức sản lượng tiềm năng, lượng cung tiền gia tăng tạo ra hiệu ứng ngắn hạn tích cực, nhưng không tạo ra tác động dài hạn lên GDP thực.

Ở đây, nền kinh tế bắt đầu từ E_1, một điểm cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn và dài hạn. Sự gia tăng lượng cung tiền làm dịch chuyển đường đồ thị AD sang phải, và nền kinh tế chuyển sang trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn mới tại E_2 và GDP thực mới Y_2. Nhưng E_2 không phải là trạng thái cân bằng trong dài hạn: Y_2 cao hơn sản lượng tiềm năng Y_1, khiến tiền lương danh nghĩa tăng theo thời gian. Trong dài hạn, sự gia tăng tiền lương danh nghĩa làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn sang trái, đến vị trí mới $SRAS_2$.

Nền kinh tế đạt đến trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn và dài hạn mới tại E_3 trên đường đồ thị LRAS, và sản lượng giảm trở lại bằng mức sản lượng tiềm năng Y_1.

Khi nền kinh tế đã ở mức sản lượng tiềm năng, tác động dài hạn duy nhất của việc gia tăng lượng cung tiền là sự gia tăng mức giá tổng hợp từ P_1 lên P_3.

Tính trung lập của tiền tệ

Tính trung lập của tiền tệ: những thay đổi của lượng cung tiền không có tác động thực sự đến nền kinh tế.

Lượng cung tiền thay đổi sẽ làm mức giá tổng hợp thay đổi bao nhiêu trong dài hạn? Câu trả lời là một sự thay đổi trong lượng cung tiền sẽ dẫn đến một sự thay đổi ngang bằng trong mức giá tổng hợp trong dài hạn. Nếu lượng cung tiền giảm 25%, mức giá tổng hợp sẽ giảm 25% trong dài hạn; nếu lượng cung tiền tăng 50%, thì mức giá tổng hợp sẽ tăng 50% trong dài hạn.

Làm sao chúng ta biết như vậy? Hãu xem thử nghiệm tư duy sau đây: giả sử tất cả các mức giá trong nền kinh tế - giá của hàng hóa và dịch vụ cuối cùng và cũng như giá của các nhân tố sản xuất, ví dụ như mức lương danh nghĩa - đều tăng gấp đôi. Và giả sử lượng cung tiền tăng gấp đôi vào cùng một lúc. Điều này tạo ra sự khác biệt gì đối với nền kinh tế trong điều kiện thực tế? Câu trả lời là không có gì khác biệt. Tất cá các biến số thực trong nền kinh tế - ví dụ GDP thực và giá trị thực của lượng cung tiền (số lượng hàng hóa và dịch vụ mà lượng cung tiền có thể mua được) - không thay đổi. Vì vậy, không có lý do gì để một người bất kỳ nào hành xử khác đi.

Chúng ta có thể lập luận ngược lại: nếu nền kinh tế bắt đầu tại trạng thái cân bằng vĩ mô dài hạn và lượng cung tiền thay đổi, việc khôi phục trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn đòi hỏi khôi phục tất cả các giá trị thực về giá trị ban đầu của chúng. Điều này bao gồm việc khôi phục giá trị thực của lượng cung tiền về mức ban đầu. Vì vậy, nếu lượng cung tiền giảm 25%, mức giá tổng hợp phải giảm 25%; nếu lượng cung tiền tăng 50% thì mức giá phải tăng 50%, v.v...

Phân tích này thể hiện khái niệm được gọi là **tính trung lập của tiền tệ (monetary neutrality)**, trong đó những thay đổi của lượng cung tiền không có tác động thực sự đến nền kinh tế. Trong dài hạn, tác động duy nhất của việc tăng lượng cung tiền là làm tăng mức giá tổng hợp lên một tỷ lệ bằng nhau. Các nhà kinh tế học cho rằng *tiền tệ có tính trung lập trong dài hạn.*

Tuy nhiên, đây là thời điểm tốt để nhắc lại phát biểu của John Maynard Keynes: "Trong dài hạn chúng ta đều sẽ chết". Trong dài hạn, những thay đổi của lượng cung tiền không có bất kỳ ảnh hưởng nào đến GDP thực, lãi suất thực, hoặc bất cứ điều gì khác ngoại trừ mức giá. Nhưng nếu vì vậy mà kết luận Fed không có vai trò đáng kể gì thì thật là ngu ngốc. Chính sách tiền tệ có tác động thực sự mạnh mẽ đối với nền kinh tế trong ngắn hạn, thường tạo ra sự khác biệt giữa suy thoái và mở rộng. Và điều đó rất quan trọng đối với phúc lợi xã hội.

Thay đổi trong lượng cung tiền và lãi suất trong dài hạn

Trong ngắn hạn, lượng cung tiền gia tăng khiến lãi suất giảm, và lượng cung tiền giảm khiến lãi suất tăng. Tuy nhiên, trong dài hạn, những thay đổi của lượng cung tiền không ảnh hưởng đến lãi suất.

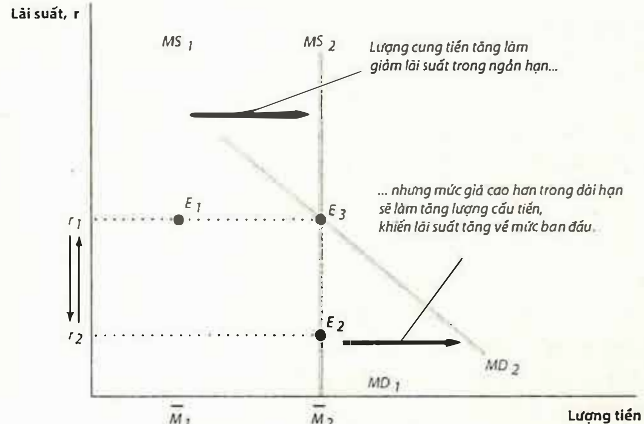
Hình 19-12 thể hiện lý do tại sao. Hình này thể hiện đường cung tiền tệ và đường cầu tiền tệ trước và sau khi Fed tăng lượng cung tiền. Chúng ta giả định rằng nền kinh tế ban đầu nằm tại điểm E_1, trong trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn ở mức sản lượng tiềm năng, và với lượng cung tiền M_1. Lãi suất cân bằng ban đầu là r_1, được xác định bởi giao điểm của đường cầu tiền tệ MD_1 và đường cung tiền tệ MS_1.

Bây giờ giả sử lượng cung tiền tăng từ M_1 lên M_2. Trong ngắn hạn, nền kinh tế chuyển từ E_1 sang E_2 và lãi suất giảm từ r_1 xuống r_2. Tuy nhiên, theo thời gian, mức giá tổng hợp tăng, làm tăng lượng cầu tiền tệ, làm dịch chuyển đường cầu tiền tệ sang phải từ MD_1 sang MD_2. Nền kinh tế chuyển đến trạng thái cân bằng dài hạn mới tại E_3, và lãi suất tăng trở lại mức ban đầu r_1.

Hóa ra lãi suất cân bằng dài hạn chính là lãi suất ban đầu r_1. Chúng ta biết điều này nhờ hai lý do. Thứ nhất, do tính trung lập của tiền tệ, trong dài hạn, mức giá tổng hợp tăng cùng tỷ lệ với lượng cung tiền; do đó giả sử lượng cung tiền tăng 50% thì mức giá cũng sẽ tăng 50%. Thứ hai, khi những yếu tố khác như nhau, lượng cầu tiền tệ tỷ lệ thuận với mức giá tổng hợp.

HÌNH 19-12 Yếu tố quyết định lãi suất trong dài hạn

Trong ngắn hạn, lượng cung tiền gia tăng từ $\overline{M}_1$ lên $\overline{M}_2$ khiến lãi suất giảm từ r_1 xuống còn r_2 và nền kinh tế chuyển sang E_2, một trạng thái cân bằng ngắn hạn. Tuy nhiên, trong dài hạn, mức giá tổng hợp tăng tương ứng với mức tăng của lượng cung tiền, dẫn đến lượng cầu tiền tệ gia tăng tại mọi mức lãi suất bất kỳ tương ứng với sự gia tăng mức giá tổng hợp, như được thể hiện bởi sự dịch chuyển từ MD_1 sang MD_2. Kết quả là lượng cầu tiền tệ tại một mức lãi suất bất kỳ đều tăng bằng đúng lượng cung tiền. Nền kinh tế chuyển sang trạng thái cân bằng dài hạn E_3 và lãi suất trở về r_1.



Do đó, lượng cung tiền tăng 50% sẽ khiến mức giá tổng hợp tăng 50%, làm tăng lượng cầu tiền tệ tại một mức lãi suất bất kỳ thêm 50%. Kết quả là lượng cầu tiền tệ ở mức lãi suất ban đầu r_1 tăng đúng bằng lượng cung tiền – nên r_1 vẫn là lãi suất cân bằng. Như vậy, trong dài hạn, những thay đổi của lượng cung tiền không ảnh hưởng đến lãi suất.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống

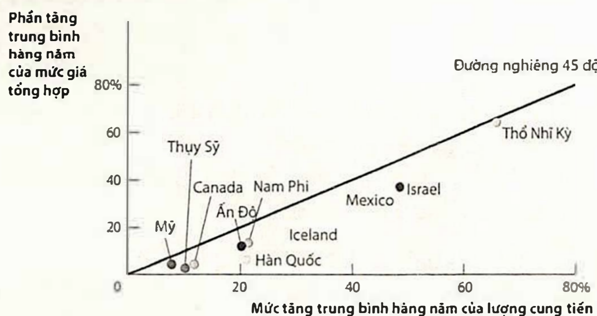


Bằng chứng về tính trung lập của tiền tệ trên phạm vi toàn cầu

gày nay, chính sách tiền tệ của các nước giàu có khá giống nhau. Mỗi quốc gia lớn (hoặc trong trường hợp của đồng euro là khu vực sử dụng đồng euro) có một ngân hàng trung ương được cách ly khỏi áp lực chính trị. Tất cả các ngân hàng trung ương này đều cố gắng duy trì mức giá tổng hợp gần như ổn định, thường có nghĩa là lạm phát tối đa 2% đến 3% mỗi năm.

Nhưng nếu xem xét một khoảng thời gian dài hạn hơn và một nhóm quốc gia rộng hơn, chúng ta sẽ thấy sự khác biệt lớn trong tăng trưởng lượng cung tiền. Từ năm 1970 đến nay, lượng cung tiền chỉ tăng vài phần trăm mỗi năm ở một số nước như Thụy Sĩ và Mỹ, nhưng lại tăng nhanh hơn ở một số nước nghèo hơn, chẳng hạn như Nam Phi. Những khác biệt này cho phép chúng ta xem liệu có đúng là trong dài hạn, tỷ lệ tăng của lượng cung tiền bằng với tỷ lệ tăng của mức giá tổng hợp hay không.

HÌNH 19-13 Mối quan hệ dài hạn giữa tiền tệ và lạm phát



Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis

Hình 19 -13 thể hiện tỷ lệ gia tăng hàng năm của lượng cung tiền và mức tăng trung bình hàng năm của mức giá tổng hợp – nghĩa là tỷ lệ lạm phát trung bình - đối với một số quốc gia trong giai đoạn 1981-2013, với mỗi điểm đại diện cho một quốc gia. Nếu mối quan hệ giữa mức tăng lượng cung tiền và phần thay đổi của mức giá tổng hợp là bằng nhau, các điểm sẽ nằm chính xác trên một đường thẳng nghiêng 45 độ (là một đường thẳng đi qua điểm gốc với độ dốc là 1, thể hiện tất cả các điểm có thể có tổng chi tiêu dự kiến bằng với GDP thực).

Trên thực tế, mối quan hệ này không chính xác, vì ngoài tiền tệ còn có các yếu tố khác ảnh hưởng đến mức giá tổng hợp. Nhưng sự phân tán của những điểm này rõ ràng nằm gần một đường thẳng nghiêng 45 độ, thể hiện mối quan hệ nào đó giữa tiền tệ và mức giá tổng hợp. Nghĩa là dữ liệu cho thấy sự hỗ trợ với khái niệm về tính trung lập của tiền tệ trong dài hạn.

Kiểm tra kiến thức 19-4

1. Giả sử ngân hàng trung ương tăng lượng tiền lên 25%, mặc dù nền kinh tế ban đầu nằm ở trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô cả trong ngắn hạn và dài hạn. Mô tả các tác động trong ngắn hạn và trong dài hạn (đưa ra số liệu nếu có thể) lên những yếu tố sau đây.
   a. Tổng sản lượng
   b. Mức giá tổng hợp.
   c. Lãi suất
2. Tại sao chính sách tiền tệ ảnh hưởng đến nền kinh tế trong ngắn hạn nhưng không ảnh hưởng trong dài hạn?

Đáp án ở cuối sách.

- Theo khái niệm về **tính trung lập của tiền tệ**, những thay đổi trong lượng cung tiền không ảnh hưởng đến GDP thực, chúng chỉ ảnh hưởng đến mức giá tổng hợp. Các nhà kinh tế học tin rằng tiền tệ mang tính trung lập trong dài hạn
- Trong dài hạn, lãi suất cân bằng trong nền kinh tế không bị ảnh hưởng bởi những thay đổi trong lượng cung tiền.

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

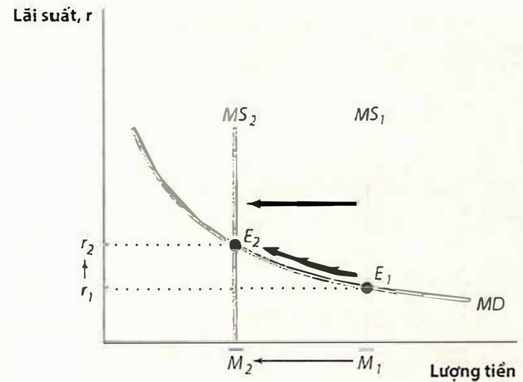
Sai lầm lớn vào năm 1937

Năm 1937, các nhà hoạch định chính sách của Fed và chính quyền Roosevelt cho rằng cuộc Đại khủng hoảng bắt đầu vào năm 1929 đã kết thúc. Họ tin rằng nền kinh tế không còn cần sự hỗ trợ đặc biệt và bắt đầu loại bỏ các chính sách đã thiết lập trong những năm đầu thập kỷ. Chi tiêu bị cắt giảm và chính sách tiền tệ bị thắt chặt. Kết quả là một đợt tái khủng hoảng nghiêm trọng vào năm 1938, được gọi là "Cuộc Đại khủng hoảng lần thứ hai".

Nhiều nhà kinh tế học nghĩ rằng sự thất bại này là do các nhà hoạch định chính sách buông tay quá sớm, thắt chặt cả chính sách tiền tệ và tài khóa trước khi nền kinh tế đang trên đường hồi phục hoàn toàn. Khi các yếu tố khác như nhau, việc thắt chặt chính sách tiền tệ làm giảm GDP. Nếu nền kinh tế đang bắt đầu nóng lên và trên đường bùng nổ, việc thắt chặt này có thể đóng vai trò quan trọng để ngăn chặn lạm phát. Tuy nhiên, nếu nền kinh tế đang trong tình trạng dễ sụp đổ, việc thắt chặt chính sách tiền tệ có thể khiến cho mọi việc trở nên tồi tệ hơn khi làm GDP giảm sâu.

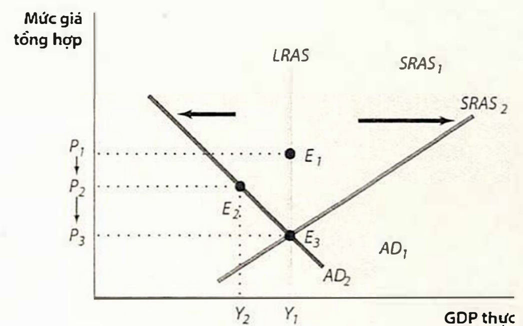
Sử dụng mô hình ưa chuộng thanh khoản và mô hình *AD-AS*, hãy thể hiện chính sách tiền tệ năm 1937 đã khiến nền kinh tế trở nên xấu đi như thế nào bằng cách giảm GDP trong ngắn hạn và tiếp tục gây áp lực giảm giá trong ngắn hạn và dài hạn.

BƯỚC 1 | Vẽ đường cầu tiền tệ *MD* và đường cung tiền *MS*, để thể hiện mô hình ưa chuộng thanh khoản dự đoán rằng việc giảm lượng cung tiền sẽ khiến lãi suất tăng như thế nào.



Việc giảm lượng cung tiền sẽ làm dịch chuyển đường đồ thị *MS* sang trái, từ M_1 sang M_2, như thể hiện trong đồ thị minh họa. Lãi suất tăng từ r_1 lên r_2 do đường cầu tiền tệ dốc xuống.

BƯỚC 2 | Vẽ các tác động ngắn hạn và dài hạn của việc giảm lượng cung tiền đối với GDP và giá cả bằng cách vẽ đường đồ thị *LRAS*, đường *AD* và đường *SRAS* trước và sau khi giảm lượng cung tiền.



Khi những yếu tố khác là như nhau, sự sụt giảm lượng cung tiền sẽ làm tăng lãi suất, làm giảm chi tiêu đầu tư và khiến chi tiêu tiêu dùng giảm thêm nữa. Vì vậy, như được thể hiện trong đồ thị minh họa, sự sụt giảm của lượng cung tiền sẽ làm giảm lượng cầu hàng hóa và dịch vụ, làm dịch chuyển đường đồ thị *AD* sang trái đến vị trí AD_2. Mức giá giảm từ P_1 xuống P_2, và GDP thực giảm từ Y_1 xuống Y_2.

Tuy nhiên, mức tổng sản lượng Y_2 thấp hơn sản lượng tiềm năng. Kết quả là tiền lương danh nghĩa sẽ giảm theo thời gian, khiến đường đồ thị *SRAS* dịch chuyển sang phải. Giá giảm sâu hơn đến điểm P_3, nhưng GDP đã quay lại mức sản lượng tiềm năng tại Y_1. Nền kinh tế kết thúc tại điểm, trạng thái cân bằng trong cả ngắn hạn và dài hạn.

Vì vậy, vào năm 1937, chính sách tiền tệ chỉ đơn giản là khiến mọi thứ trong nền kinh tế tồi tệ hơn bằng cách giảm GDP trong ngắn hạn, và tiếp tục gây áp lực giảm giá trong ngắn hạn và dài hạn.

TÓM TẮT

1. Đường cầu tiền tệ phát sinh từ sự đánh đổi giữa chi phí cơ hội nắm giữ tiền và tính thanh khoản mà số tiền đó mang lại. Chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền phụ thuộc vào **lãi suất ngắn hạn**, không phụ thuộc vào **lãi suất dài hạn**. Những thay đổi trong mức giá tổng hợp, GDP thực, công nghệ và các định chế làm dịch chuyển đường cầu tiền tệ.
2. Theo **mô hình ưa chuộng thanh khoản của lãi suất**, lãi suất được xác định trên thị trường tiền tệ bằng đường cầu tiền tệ và đường cung tiền. Cục Dự trữ Liên bang có thể điều chỉnh lãi suất trong

ngắn hạn bằng cách làm dịch chuyển đường cung tiền. Trên thực tế, Fed sử dụng nghiệp vụ thị trường mở để đạt được **lãi suất vốn liên bang mục tiêu,** là cơ sở cho các mức lãi suất ngắn hạn khác. Mặc dù lãi suất dài hạn không nhất thiết biến động cùng với lãi suất ngắn hạn, nhưng lãi suất dài hạn phản ánh kỳ vọng về những gì sẽ xảy ra với lãi suất ngắn hạn trong tương lai.

3. **Chính sách tiền tệ mở rộng** làm giảm lãi suất bằng cách tăng lượng cung tiền. Điều này làm tăng chi tiêu đầu tư và chi tiêu tiêu dùng, đến lượt chúng làm tăng tổng cầu và GDP thực trong ngắn hạn. **Chính sách tiền tệ thắt chặt** khiến lãi suất tăng bằng cách giảm lượng cung tiền. Điều này làm giảm chi tiêu đầu tư và chi tiêu tiêu dùng, đến lượt chúng làm giảm tổng cầu và GDP thực trong ngắn hạn.
4. Cục Dự trữ Liên bang và các ngân hàng trung ương khác cố gắng ổn định nền kinh tế, giới hạn sự biến động của sản lượng thực tế quanh mức sản lượng tiềm năng, trong khi vẫn giữ tỷ lệ lạm phát thấp nhưng là số dương. Theo **quy tắc Taylor về chính sách tiền tệ**, lãi suất vốn liên bang mục tiêu tăng lên khi có lạm phát cao và mức chênh lệch sản lượng dương hoặc thất nghiệp rất thấp; lãi suất mục tiêu giảm khi có lạm phát thấp hoặc tiêu cực và mức chênh lệch sản lượng âm hoặc thất nghiệp cao. Một số ngân hàng trung ương (bao gồm cả Fed vào tháng 1 năm 2012) thiết lập **mục tiêu lạm phát**, một quy tắc chính sách hướng về tương lai, trong khi quy tắc Taylor là một chính sách thiên về quá khứ. Vì chính sách tiền tệ có độ trễ trong việc thực hiện ít hơn chính sách tài khóa, nên đây là công cụ được yêu thích để bình ổn nền kinh tế. Vì lãi suất không thể giảm xuống dưới 0 - **mức lãi suất tối thiểu bằng 0** – nên sức mạnh của chính sách tiền tệ bị hạn chế.
5. Trong dài hạn, những thay đổi trong lượng cung tiền ảnh hưởng đến mức giá tổng hợp chứ không ảnh hưởng đến GDP thực hoặc lãi suất. Dữ liệu thể hiện rằng khái niệm **tính trung lập của tiền tệ** được chứng minh: những sự thay đổi trong lượng cung tiền không có tác động thực sự đến nền kinh tế trong dài hạn.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Lãi suất ngắn hạn

Lãi suất dài hạn

Đường cầu tiền tệ

Mô hình ưa chuộng thanh khoản của lãi suất

Đường cung tiền

Lãi suất vốn liên bang mục tiêu

Chính sách tiền tệ mở rộng

Chính sách tiền tệ thắt chặt

Quy tắc Taylor về chính sách tiền tệ

Lạm phát mục tiêu

Mức lãi suất tối thiểu bằng 0

Tính trung lập của tiền tệ

CÂU HỎI

1. Truy cập trang FOMC trên trang web của Cục Dự trữ Liên bang (www.federalreserve.gov/FOMC/) để tìm biên bản được đưa ra sau cuộc họp FOMC gần nhất. (Nhấp vào "Meeting calendars and information" và sau đó nhấp vào biên bản được liệt kê trong lịch gần đây nhất).
   a. Lãi suất vốn liên bang mục tiêu của Fed là bao nhiêu?
   b. Lãi suất này có khác với lãi suất mục tiêu của Fed trong biên bản kỳ trước của FOMC không? Nếu có thì chênh lệch bao nhiêu?

c. Biên bản này có bình luận gì về các điều kiện kinh tế vĩ mô của Mỹ hiện tại không? Nó mô tả nền kinh tế Mỹ như thế nào?

2. Các sự kiện sau đây sẽ ảnh hưởng như thế nào đến lượng cầu tiền tệ? Trong mỗi trường hợp, hãy xác định xem có sự dịch chuyển đường cầu hoặc chuyển động dọc theo đường cầu và hướng dịch chuyển hoặc chuyển động.

a. Lãi suất giảm từ 12% xuống còn 10%.

b. Lễ Tạ ơn sắp đến và mùa mua sắm ngày lễ bắt đầu.

c. Nhà hàng McDonald và các nhà hàng thức ăn nhanh khác bắt đầu chấp nhận thẻ tín dụng.

d. Fed tham gia vào việc mua Tín phiếu Kho bạc trên thị trường mở.

3.

a. Truy cập www.treasurydirect.gov. Trong thanh "Individuals", đến mục "Treasury Securities & Programs". Chọn "Treasury bills". Dưới mục "at a glance", bấm vào "rates in recent auctions". Lãi suất đầu tư của Tín phiếu kho bạc 26 tuần được phát hành gần đây nhất là bao nhiêu?

b. Truy cập trang web của ngân hàng yêu thích của bạn. Lãi suất của CD kỳ hạn sáu tháng là bao nhiêu?

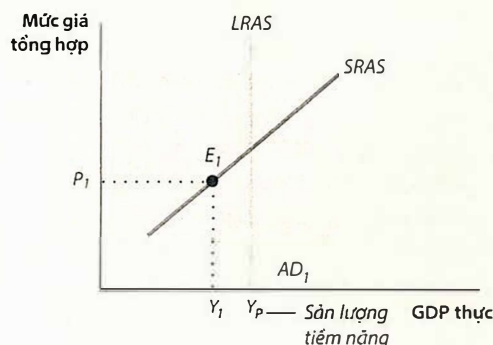
c. Tại sao lãi suất của CD kỳ hạn sáu tháng lại cao hơn lãi suất của Tín phiếu Kho bạc 26 tuần?

4. Truy cập www.treasurydirect.gov. Trong thanh "Individuals", đến mục "Treasury Securities & Programs". Chọn "Treasury notes". Dưới mục "at a glance", bấm vào "rates in recent auctions". Sử dụng danh sách "Recent Note, Bond, and TIPS Auction Results" để trả lời các câu hỏi sau.

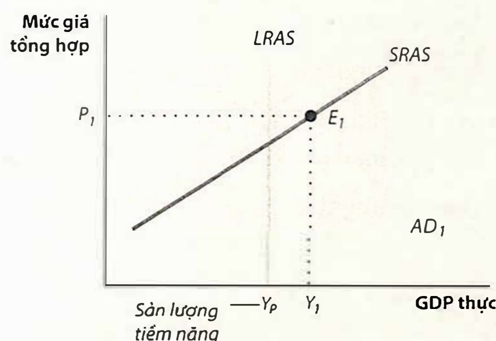
a. Lãi suất cho các Trái phiếu kho bạc kỳ hạn 2 năm và 10 năm là bao nhiêu?

b. Lãi suất của Trái phiếu 2 năm và 10 năm liên quan với nhau như thế nào? Tại sao lãi suất cho trái phiếu kỳ hạn 10 năm cao hơn (hoặc thấp hơn) so với lãi suất của trái phiếu kỳ hạn 2 năm?

5. Một nền kinh tế đang đối mặt với mức chênh lệch gây suy thoái được thể hiện trong đồ thị sau đây. Để loại bỏ mức chênh lệch, ngân hàng trung ương nên sử dụng chính sách tiền tệ mở rộng hay thắt chặt? Lãi suất, chi tiêu đầu tư, chi tiêu tiêu dùng, GDP thực và mức giá tổng hợp sẽ thay đổi như thế nào khi chính sách tiền tệ thu hẹp mức chênh lệch?



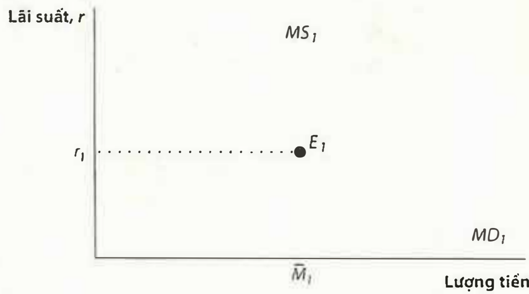
6. Một nền kinh tế đang đối mặt với mức chênh lệch gây lạm phát được thể hiện trong đồ thị sau đây. Để loại bỏ mức chênh lệch, ngân hàng trung ương nên sử dụng chính sách tiền tệ mở rộng hay thắt chặt? Lãi suất, chi tiêu đầu tư, chi tiêu tiêu dùng, GDP thực và mức giá tổng hợp sẽ thay đổi như thế nào khi chính sách tiền tệ thu hẹp mức chênh lệch?



7. Trong nền kinh tế Eastlandia, thị trường tiền tệ ban đầu nằm ở mức cân bằng, khi nền kinh tế bắt đầu trượt vào suy thoái.

a. Sử dụng đồ thị sau đây, hãy giải thích lãi suất sẽ thay đổi như thế nào nếu

ngân hàng trung ương Eastlandia giữ lượng cung tiền không đổi ở mức $\overline{M}_1$.



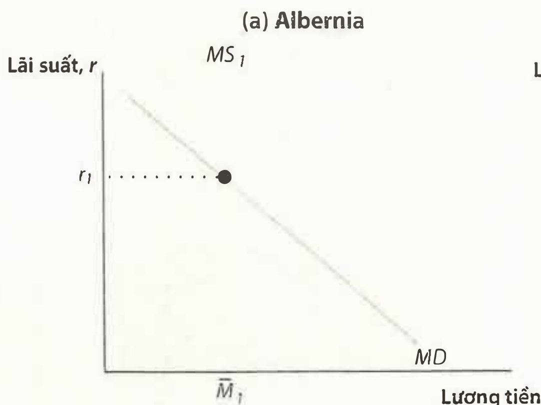
b. Thay vào đó, nếu ngân hàng trung ương cam kết duy trì lãi suất mục tiêu r_1, thì khi nền kinh tế trượt vào suy thoái, ngân hàng trung ương sẽ phản ứng như thế nào? Sử dụng đồ thị từ phần a của bạn để thể hiện phản ứng của ngân hàng trung ương.

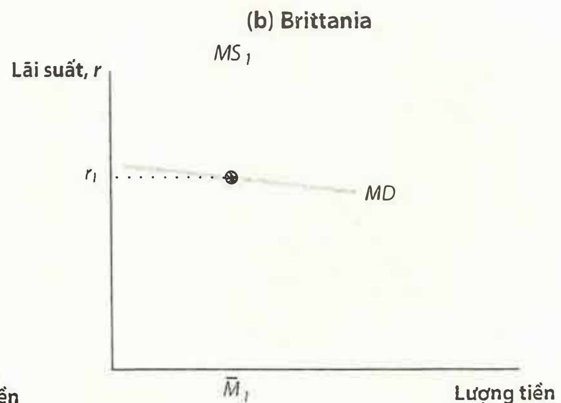
8. Giả sử thị trường tiền tệ ở Westlandia ban đầu nằm ở trạng thái cân bằng và ngân hàng trung ương quyết định giảm lượng cung tiền.
   a. Sử dụng đồ thị giống như trong Câu hỏi 7, hãy giải thích lãi suất trong ngắn hạn sẽ thay đổi như thế nào.
   b. Lãi suất trong dài hạn sẽ thay đổi như thế nào?

9. Một nền kinh tế đang ở trạng thái cân bằng vĩ mô dài hạn với tỷ lệ thất nghiệp 5% khi chính phủ thông qua luật yêu cầu ngân hàng trung ương sử dụng chính sách tiền tệ để giảm tỷ lệ thất nghiệp xuống còn 3% và duy trì ở mức đó. Ngân hàng trung ương có thể đạt được mục tiêu này trong ngắn hạn như thế nào? Điều gì sẽ xảy ra trong dài hạn? Hãy minh họa bằng sơ đồ.

10. Theo trang web của Ngân hàng trung ương châu Âu (ECB), hiệp ước thành lập Cộng đồng châu Âu "nêu rõ rằng đảm bảo ổn định giá cả là đóng góp quan trọng nhất của chính sách tiền tệ để đạt được môi trường kinh tế thuận lợi và tỷ lệ có việc làm cao". Nếu ổn định giá cả là mục tiêu duy nhất của chính sách tiền tệ, hãy giải thích chính sách tiền tệ sẽ được tiến hành như thế nào trong thời kỳ suy thoái. Phân tích cả hai trường hợp suy thoái là kết quả của cú sốc nhu cầu và trường hợp suy thoái là kết quả của cú sốc nguồn cung.

11. Hiệu quả của chính sách tiền tệ phụ thuộc vào việc các thay đổi của lượng cung tiền có thể giúp thay đổi lãi suất dễ dàng đến đâu. Bằng cách thay đổi lãi suất, chính sách tiền tệ tác động đến chi tiêu đầu tư và đường tổng cầu. Các nền kinh tế của Albernia và Brittania có các đường cầu tiền tệ rất khác nhau, như được thể hiện trong đồ thị sau đây. Những thay đổi của lượng cung tiền trong nền kinh tế nào sẽ là một công cụ chính sách hiệu quả hơn? Tại sao?





12. Trong thời kỳ Đại khủng hoảng, các doanh nhân ở Mỹ rất bi quan về tương lai của tăng trưởng kinh tế và không muốn tăng chi tiêu đầu tư ngay cả khi lãi suất giảm. Điều này đã làm hạn chế tiềm năng giúp làm giảm bớt cuộc khủng hoảng của chính sách tiền tệ như thế nào?

BÀI TẬP

13. Do đợt suy thoái kinh tế gắn liền với cuộc suy thoái năm 2007–2009, trong giai đoạn từ ngày 18 tháng 9 năm 2007 đến ngày 16 tháng 12 năm 2008, Ủy ban Thị trường mở Liên bang của Cục Dự trữ Liên bang đã giảm lãi suất vốn liên bang liên tục từ mức cao 5,25% xuống mức "từ 0 đến 0,25%". Ý tưởng là để kích thích nền kinh tế bằng cách tăng tổng cầu.

    a. Sử dụng mô hình ưa chuộng thanh khoản để giải thích Ủy ban Thị trường Mở Liên bang đã giảm lãi suất trong ngắn hạn như thế nào. Vẽ một đồ thị điển hình minh họa cơ chế này. Đánh dấu trục tung là "Lãi suất" và trục hoành là "Lượng tiền". Đồ thị của bạn cần hiển thị hai mức lãi suất r_1 và r_2.

    b. Giải thích lý do tại sao việc giảm lãi suất làm tăng tổng cầu trong ngắn hạn.

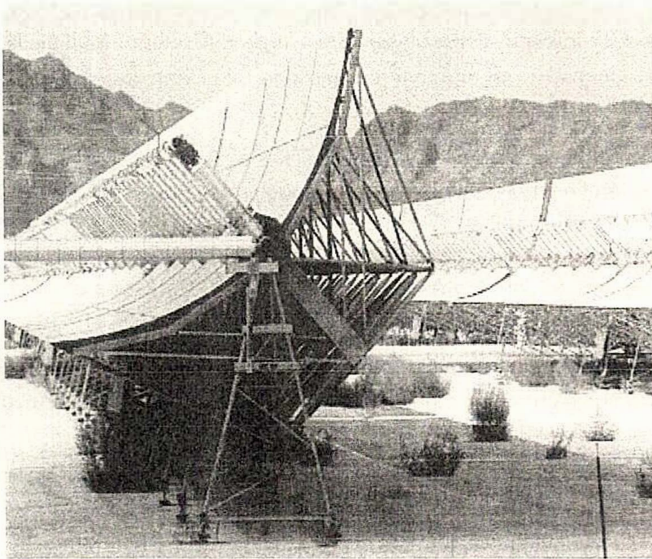
    c. Giả sử rằng vào năm 2015, nền kinh tế đang ở mức sản lượng tiềm năng nhưng điều này phần nào bị Fed bỏ qua, tiếp tục thực hiện chính sách tiền tệ mở rộng. Hãy chứng minh tác động của chính sách đối với đường đồ thị *AD*. Sử dụng đường đồ thị *LRAS* để thể hiện tác động chính sách này đối với đường đồ thị *AD*, khi những yếu tố khác không thay đổi, làm tăng mức giá tổng hợp trong dài hạn. Đánh dấu trục tung là "Mức giá tổng hợp" và trục hoành là "GDP thực".

TÌNH HUỐNG KINH DOANH



Mặt trời đã đến

Nhà máy điện Solana, được khánh thành vào năm 2013, nằm trên 3 dặm vuông của sa mạc Arizona ở Gila Bend, cách Phoenix khoảng 70 dặm. Trong khi hầu hết các thiết bị năng lượng mặt trời đều dựa vào các tấm quang điện chuyển ánh sáng trực tiếp thành điện, Solana sử dụng một hệ thống gương để tập trung nhiệt từ mặt trời trên các ống đen giúp truyền nhiệt tới các bể muối nóng chảy. Đến lượt nhiệt độ trong muối được sử dụng để tạo ra điện. Ưu điểm của sự sắp xếp này là nhà máy có thể tiếp tục tạo ra năng lượng trong thời gian dài sau khi mặt trời lặn, làm tăng hiệu quả đáng kể.



Ralph Lauer/ZUMA Press/Corbis

Solana là một trong số ít các nhà máy nhiệt điện mặt trời tập trung, đang hoạt động hoặc đang xây dựng. Tầm quan trọng của năng lượng mặt trời đã được nâng cao nhanh chóng, với lượng điện được tạo ra bởi năng lượng mặt trời tăng hơn 400% từ năm 2008 đến 2015. Có một số lý do cho sự gia tăng đột ngột này, nhưng gói kích thích của Obama là một yếu tố quan trọng – chính phủ đã đầu tư số tiền đáng kể vào việc thúc đẩy năng lượng xanh. Cụ thể là Solana được xây dựng bởi công ty Abengoa của Tây Ban Nha với sự hỗ trợ của khoản bảo lãnh vay liên bang trị giá 1,45 tỷ USD; Abengoa cũng nhận được 1,2 tỷ USD cho một nhà máy tương tự ở sa mạc Mojave.

Tuy Solana là một ví dụ tốt về gói kích thích chi tiêu đem lại hiệu quả, nó cũng là một ví dụ tốt về lý do chi tiêu đó gặp trở ngại về mặt chính trị. Đã có nhiều lời phản đối về khoản vay liên bang dành cho một doanh nghiệp không phải của Mỹ, mặc dù Abengoa có công nghệ cần thiết, và số việc làm trong ngành xây dựng do dự án tạo ra tất nhiên là ở Mỹ. Ngoài ra, khả năng tài chính dài hạn của các dự án năng lượng mặt trời phụ thuộc một phần vào việc liệu các khoản trợ cấp của chính phủ và các chính sách khác ủng hộ năng lượng tái tạo có tiếp tục hay không, vốn là điều không chắc chắn.

Tuy nhiên, về mặt mục tiêu của gói kích thích, xem ra Solana đã làm được những gì nên làm: dự án này tạo ra việc làm tại một thời điểm mà chi phí vay rẻ và nhiều công nhân xây dựng đang thất nghiệp.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Phản ứng về mặt chính trị đối với việc tài trợ của chính phủ cho dự án Solana khác với phản ứng đối với các dự án chi tiêu truyền thống hơn của chính phủ (như đường sá và trường học) như thế nào? Trường hợp này cho chúng ta biết gì về cách đánh giá giá trị của một dự án kích thích tài chính?

2. Trong chương này, chúng ta đã nói về vấn đề độ trễ trong chính sách tài khóa tùy nghi. Trường hợp của Solana cho chúng ta biết gì về vấn đề này?

3. Suy thoái là thời điểm tốt hay xấu để thực hiện một dự án năng lượng? Tại sao và tại sao không?

TÌNH HUỐNG
KINH DOANH 

Món quà hoàn hảo: Tiền mặt hay Thẻ quà tặng?

Sẽ luôn tuyệt vời khi ai đó thể hiện sự cảm kích bằng cách tặng quà cho bạn. Trong vài năm qua, ngày càng nhiều người thể hiện sự cảm kích bằng cách tặng thẻ quà tặng (gift card), là các thẻ nhựa trả trước do một nhà bán lẻ phát hành có thể được đổi lấy hàng hóa. Mặt hàng bán chạy nhất cho hơn 80% trong số 100 nhà bán lẻ Mỹ, theo GiftCardUSA.com, chính là thẻ quà tặng.



Điều gì có thể đơn giản và hữu ích hơn là cho phép người nhận lựa chọn những gì họ muốn? Và không phải thẻ quà tặng mang dấu ấn cá nhân cao hơn tiền mặt hoặc chi phiếu hay sao?

Tuy nhiên, một số trang web hiện nay đang kiếm tiền từ thực tế là người nhận thẻ quà tặng thường sẵn sàng bán thẻ với giá chiết khấu - đôi khi với mức chiết khấu khá lớn - để nhận lại những đồng USD lạnh lẽo, không có dấu ấn cá nhân.

Cardpool.com là một trang web như vậy. Tại thời điểm viết bài này, họ đề nghị thanh toán tiền mặt cho người bán thẻ quà tặng Whole Foods tương đương 88% mệnh giá của thẻ. Ví dụ người bán có thẻ trị giá 100 USD sẽ nhận được 88 USD tiền mặt. Nhưng họ chỉ trả tiền mặt bằng 70% mệnh giá của thẻ Gap. Lợi nhuận của Cardpool.com đến từ việc bán lại thẻ với giá cao hơn số tiền đã trả; ví dụ họ mua thẻ Whole Foods với 88% mệnh giá và sau đó bán lại với 97% mệnh giá.

Nhiều người tiêu dùng sẽ bán với mức chiết khấu khá lớn để chuyển thẻ quà tặng thành tiền mặt. Nhưng các nhà bán lẻ quảng bá việc sử dụng thẻ quà tặng nhiều hơn tiền mặt vì phần lớn giá trị của thẻ quà tặng được phát hành không bao giờ được sử dụng, một hiện tượng gọi là sự đứt đoạn (breakage).

Sự đứt đoạn diễn ra như thế nào? Mọi người mất thẻ. Hoặc họ chỉ chi 47 USD một thẻ quà tặng trị giá 50 USD và không bao giờ quay lại cửa hàng để chi tiêu 3 USD cuối cùng. Ngoài ra, các nhà bán lẻ áp dụng phí sử dụng thẻ hoặc đặt ra ngày hết hạn mà khách hàng hay quên. Và nếu một nhà bán lẻ không còn hoạt động, giá trị còn lại của thẻ quà tặng cũng sẽ biến mất.

Ngoài việc đứt đoạn nói trên, các nhà bán lẻ còn được hưởng lợi khi khách hàng có ý định sử dụng hết giá trị thẻ quà tặng nhận thấy rằng quá khó để chi tiêu chính xác số tiền trên thẻ. Thay vào đó, cuối cùng họ sẽ chi tiêu nhiều hơn mệnh giá của thẻ, đôi khi thậm chí chi tiêu nhiều hơn khi họ không có thẻ quà tặng.

Thẻ quà tặng rất có lợi cho các nhà bán lẻ, thay vì thưởng cho khách hàng trung thành bằng phiếu giảm giá (rất phổ biến một thời), họ đã chuyển sang phân phát thẻ quà tặng. Như một lời bình luận đã giải thích lý do tại sao các nhà bán lẻ thích thẻ quà tặng hơn là phiếu giảm giá nói rằng "Không ai bỏ qua việc chi tiêu tiền mặt".

Tuy nhiên, tương lai có thể không mang lại nhiều lợi nhuận cho các nhà phát hành thẻ quà tặng. Thời điểm kinh tế khó khăn đã khiến người tiêu dùng cẩn thận hơn trong việc chi tiêu thẻ. Và luật được ban hành trong năm 2009 yêu cầu thẻ phải có giá trị trong ít nhất năm năm. Kết quả là sự đứt đoạn đã giảm mạnh, mặc dù vẫn trị giá hơn 1 tỷ USD một năm.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Tại sao chủ thẻ quà tặng sẵn sàng bán thẻ để lấy tiền mặt thấp hơn mệnh giá?
2. Tại sao thẻ quà tặng cho các nhà bán lẻ như Walmart, Home Depot và Whole Foods được bán với chiết khấu thấp hơn so với các nhà bán lẻ như Gap và Aeropostale?
3. Sử dụng câu trả lời của bạn từ Câu hỏi 2 để giải thích tại sao tiền mặt không bao giờ "được bán" với giá chiết khấu.
4. Giải thích lý do tại sao các nhà bán lẻ thích thưởng cho khách hàng trung thành bằng thẻ quà tặng thay vì phiếu giảm giá.
5. Luật gần đây hạn chế khả năng áp dụng phí và ngày hết hạn trên thẻ quà tặng của nhà bán lẻ và bắt buộc phải tiết lộ nhiều hơn về các điều khoản. Bạn nghĩ tại sao Quốc hội thi hành luật này?

TÌNH HUỐNG KINH DOANH



Đặt cược vào lãi suất thấp ở PIMCO

Pacific Investment Management Company, thường được gọi là PIMCO, là một trong những công ty đầu tư lớn nhất thế giới. Cùng với những nghiệp vụ khác, công ty còn điều hành PIMCO Total Return, quỹ tương hỗ lớn nhất thế giới. Bill Gross, người đứng đầu PIMCO từ năm 1971 đến năm 2014, là huyền thoại cho khả năng dự đoán các xu hướng của thị trường tài chính, đặc biệt là thị trường trái phiếu, thị trường mà PIMCO thực hiện phần lớn các khoản đầu tư.

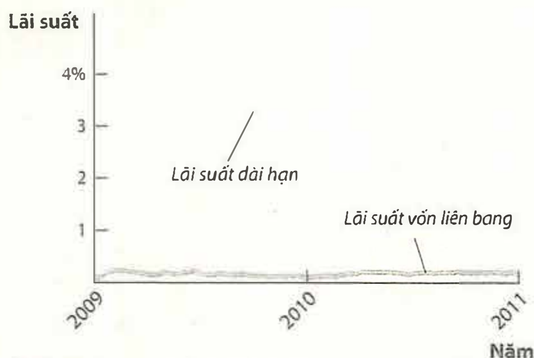


The Photo Works

Vào mùa thu năm 2009, Gross quyết định đầu tư nhiều tài sản của PIMCO vào trái phiếu chính phủ dài hạn của Mỹ. Điều này thực chất là một ván cược rằng lãi suất dài hạn sẽ giảm. Ván cược này đặc biệt thú vị vì nó trái ngược với ván cược mà nhiều nhà đầu tư khác đang thực hiện. Ví dụ vào tháng 11 năm 2009, ngân hàng đầu tư Morgan Stanley đã thông báo với khách hàng rằng họ kỳ vọng lãi suất dài hạn sẽ tăng mạnh.

Điều gì nằm sau ván cược của PIMCO? Gross đã giải thích suy nghĩ của công ty mình trong bài bình luận của ông vào tháng 9 năm 2009. Ông cho rằng tỷ lệ thất nghiệp có khả năng duy trì ở mức cao và lạm phát thấp. Ông khẳng định rằng, "Lãi suất chính sách toàn cầu" - có nghĩa là lãi suất vốn liên bang tại Mỹ và các lãi suất tương đương ở châu Âu và những nơi khác – "sẽ vẫn ở mức thấp trong dài hạn".

Lãi suất vốn liên bang và Lãi suất dài hạn, 2009-2011



Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis

Quan điểm của PIMCO trái ngược hẳn với các nhà đầu tư khác: Morgan Stanley kỳ vọng lãi suất dài hạn sẽ tăng một phần vì dự kiến Fed sẽ tăng lãi suất vốn liên bang vào năm 2010.

Ai đã đúng? Gần như là PIMCO. Như hình vẽ thể hiện, lãi suất vốn liên bang của Fed ở mức gần bằng không, và lãi suất dài hạn giảm trong phần lớn năm 2010, mặc dù các mức lãi suất tăng trở lại vào cuối năm khi các nhà đầu tư lạc quan hơn về tình trạng phục hồi kinh tế. Morgan Stanley, vốn đặt cược vào lãi suất tăng, đã thực sự xin lỗi các nhà đầu tư vì dự bảo quá sai lầm.

Tuy nhiên, dự đoán của Bill Gross vào năm 2011 lại ít chính xác hơn nhiều. Dự đoán nền kinh tế Mỹ sẽ mạnh hơn đáng kể vào giữa năm 2011 và dẫn đến lạm phát, Gross đã đặt cược rất nhiều vào trái phiếu chính phủ Mỹ vào đầu năm đó. Nhưng lần này ông đã sai, khi nền kinh tế tiếp tục tăng trưởng chậm. Vào cuối mùa hè năm 2011, Gross nhận ra sai lầm của mình khi trái phiếu Mỹ tăng giá trị và giá trị quỹ của ông giảm mạnh. Ông thừa nhận với *Wall Street Journal* rằng ông đã "mất ngủ" trong vụ cá cược, và gọi đó là một "sai lầm". Đó là một sai lầm mà ông ấy chưa bao giờ hoàn toàn bình phục. Hầu hết các nhà quan sát đều đồng ý rằng các khoản lỗ mà PIMCO phải chịu từ ván cược thất bại của Gross trong năm 2011 đã đóng một vai trò lớn trong sự ra đi của ông vào năm 2014.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Tại sao quan điểm của PIMCO rằng tỷ lệ thất nghiệp sẽ ở mức cao và lạm phát thấp dẫn đến dự bảo rằng lãi suất chính sách sẽ duy trì ở mức thấp trong dài hạn?
2. Tại sao lãi suất chính sách thấp lại thể hiện lãi suất dài hạn thấp?
3. Điều gì có thể đã khiến lãi suất dài hạn tăng lên vào cuối năm 2010, mặc dù lãi suất vốn liên bang vẫn bằng 0?

THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ, CÁC DÒNG VỐN VÀ TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

CHƯƠNG

20

Nội dung chính:

- Lợi thế so sánh dẫn đến lợi ích song phương trong thương mại quốc tế như thế nào?
- Các nguồn gốc của lợi thế so sánh quốc tế.
- Ai có lợi và ai chịu thiệt hại từ thương mại quốc tế, và tại sao lợi ích lớn hơn nhiều so với tổn thất?
- Thuế quan và hạn ngạch nhập khẩu gây ra sự thiếu hiệu quả và làm giảm tổng thặng dư như thế nào?
- Ý nghĩa của cán cân thanh toán quốc tế và các yếu tố quyết định dòng vốn quốc tế.
- Vai trò của thị trường ngoại hối và tỷ giá ngoại tệ.

ĐIỆN THOẠI KHẮP MỌI NƠI



Việc sản xuất và tiêu dùng điện thoại thông minh (smartphone) là ví dụ về thế giới mang tính toàn cầu hôm nay, với mức độ thương mại quốc tế tăng vọt.

"Chúng ta yêu nhau từ khi tôi 19 tuổi / Bây giờ chúng ta đang nhìn chằm chằm vào màn hình" là một đoạn trong bài hát nổi tiếng "Reflektor" năm 2013 của Arcade Fire, mô tả một thời đại mà mọi người chỉ ... nhìn chằm chằm vào màn hình điện thoại thông minh. Apple giới thiệu chiếc iPhone đầu tiên vào năm 2007, và kể từ đó, iPhone và các đối thủ cạnh tranh đã phổ biến khắp nơi.

Điện thoại thông minh có mặt ở khắp mọi nơi — nhưng chúng đến từ đâu? Nếu bạn trả lời là "nước Mỹ", vì Apple là một công ty của Mỹ, thì hầu như bạn đã sai: Apple phát triển sản phẩm, nhưng thuê gia công gần như tất cả các sản phẩm qua các công ty khác, chủ yếu ở nước ngoài. Nhưng nếu nói là "Trung Quốc" thì cũng không đúng, mặc dù đó là nơi lắp ráp iPhone. Bạn thấy đấy, lắp ráp — công đoạn cuối cùng của quá trình sản xuất iPhone, trong đó các phần được ghép lại với nhau trong một vỏ bọc bằng kim loại và kính quen thuộc — chỉ chiếm một phần nhỏ trong giá trị của điện thoại.

Trong thực tế, một nghiên cứu về iPhone 4 ước tính rằng giá nhà máy trung bình của mỗi chiếc điện thoại là 229 USD, chỉ có khoảng 10 USD nằm lại trong nền kinh tế Trung Quốc. Một số tiền lớn hơn đáng kể rơi vào tay các nhà sản xuất Hàn Quốc, là những nhà cung cấp màn hình và con chip bộ nhớ. Ngoài ra, còn có những chi phí đáng kể cho nguyên liệu thô, có nguồn gốc từ khắp nơi trên thế giới. Và tỷ trọng lớn nhất trong giá bán – hơn một nửa – chính là lợi nhuận biên của Apple, phần lớn là phần thưởng cho hoạt động nghiên cứu, phát triển và thiết kế.

Vậy iPhone đến từ đâu? Từ rất nhiều nơi. Và trường hợp của iPhone không phải là bất thường: chiếc xe hơi bạn lái, quần áo bạn mặc, thậm chí cả đồ ăn bạn ăn nói chung đều là các sản phẩm cuối cùng của những chuỗi cung ứng phức tạp trải rộng trên toàn cầu.

Có phải điều này luôn đúng không? Có và không. Thương mại quốc tế quy mô lớn không phải là điều mới mẻ. Vào đầu thế kỷ 20, cư dân trung lưu của London đã ăn bánh mì làm từ lúa mì Canada và thịt bò từ Pampas Argentina, trong khi mặc quần áo dệt từ len Úc và bông Ai Cập.

Tuy nhiên, trong những thập kỷ gần đây, các công nghệ mới về giao thông và truyền thông đã tương tác với các chính sách ủng hộ thương mại để tạo ra một kỷ nguyên *siêu toàn cầu hóa (hyperglobalization)* trong đó thương mại quốc tế đã tăng vọt nhờ vào các chuỗi sản xuất phức tạp như một chiếc iPhone trước mắt bạn. Kết quả là hơn bao giờ hết, hiện nay chúng ta phải có được một bức tranh tổng thể về thương mại quốc tế để hiểu các nền kinh tế quốc gia hoạt động như thế nào.

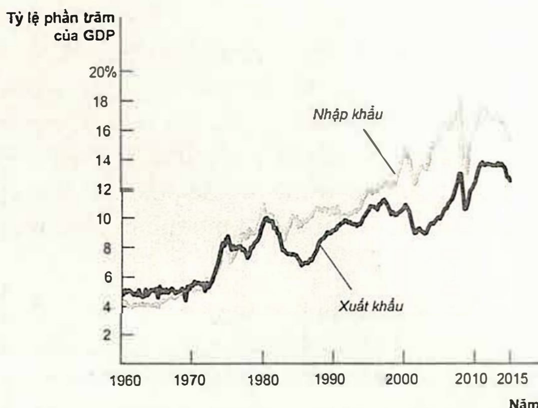
Chương này xem xét sự tương tác của các nền kinh tế quốc gia. Chúng ta bắt đầu bằng một cuộc thảo luận về kinh tế học thương mại quốc tế. Trên nền tảng đó, chúng ta tiếp tục thảo luận về cách mà thương mại và các dòng vốn đóng vai trò là một bộ phận của cán cân thanh toán quốc tế. Cuối cùng, chúng ta xem xét các yếu tố khác nhau ảnh hưởng đến tỷ giá ngoại tệ.

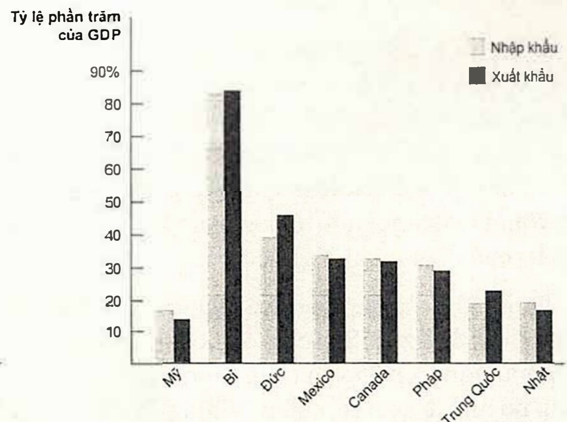
Lợi thế so sánh và thương mại quốc tế

Nước Mỹ mua điện thoại thông minh — và nhiều hàng hóa và dịch vụ khác — từ các quốc gia khác. Đồng thời, Mỹ cũng bán nhiều hàng hóa và dịch vụ cho các nước khác. Hàng hóa và dịch vụ mua từ nước ngoài là hàng nhập khẩu (imports); hàng hóa và dịch vụ được bán ra nước ngoài là **hàng xuất khẩu (exports)**.

Như câu chuyện mở đầu đã minh họa, nhập khẩu và xuất khẩu đã đóng vai trò ngày càng quan trọng trong nền kinh tế Mỹ. Trong 55 năm qua, cả nhập khẩu và xuất khẩu từ Mỹ đã phát triển nhanh hơn nền kinh tế Mỹ. Đồ thị (a) của Hình 20-1 thể hiện các giá trị nhập khẩu và xuất khẩu của Mỹ đã tăng lên như thế nào theo tỷ lệ tổng sản phẩm quốc nội (GDP). Đồ thị (b) thể hiện nhập khẩu và xuất khẩu theo tỷ lệ phần trăm GDP ở một số quốc gia. Nó thể hiện rằng thương mại quốc tế còn đặc biệt quan trọng đối với nhiều quốc gia khác, còn hơn là ở Mỹ. (Nhật Bản là ngoại lệ.)

HÌNH 20-1 **Độ quan trọng ngày càng tăng của thương mại quốc tế**





Đồ thị (a) minh họa thực tế rằng trong 55 năm qua, Mỹ đã có tỷ trọng xuất khẩu sang các nước khác trên GDP tăng dần và tỷ trọng nhập khẩu cũng tăng.

Đồ thị (b) chứng minh rằng thương mại quốc tế quan trọng đối với các quốc gia khác nhiều hơn so với Mỹ, ngoại trừ Nhật Bản.

Nguồn: Cục Phân tích Kinh tế [đồ thị (a)] và Chỉ số Phát triển Thế giới [đồ thị (b)].

Thương mại quốc tế không phải là cách duy nhất để các nước tương tác về kinh tế. Trong thế giới hiện đại, các nhà đầu tư của một quốc gia thường đầu tư tiền vào một quốc gia khác; nhiều công ty đa quốc gia có các công ty con hoạt động ở một vài nước; và ngày càng có nhiều cá nhân làm việc ở một đất nước khác với nơi họ sinh ra. Sự tăng trưởng của tất cả các hình thức liên kết kinh tế giữa các quốc gia này thường được gọi là **toàn cầu hóa (globalization)**. Một số lĩnh vực nhất định của nền kinh tế được đặc trưng bởi mức độ thương mại quốc tế rất cao. **Siêu toàn cầu hóa (hyperglobalization)** thường là kết quả của chuỗi cung ứng sản xuất trải rộng trên toàn cầu, trong đó mỗi giai đoạn sản xuất của một hàng hóa diễn ra ở một quốc gia khác nhau - tất cả đều có thể diễn ra nhờ những tiến bộ trong công nghệ giao tiếp và vận tải.

Hàng hóa và dịch vụ mua từ nước ngoài là **hàng nhập khẩu**; hàng hóa và dịch vụ được bán ra nước ngoài là **hàng xuất khẩu**.

Toàn cầu hóa: là hiện tượng gia tăng của các hình thức liên kết kinh tế giữa các quốc gia.

Siêu toàn cầu hóa: là hiện tượng thương mại quốc tế đạt mức độ cực kỳ cao.

Để hiểu tại sao thương mại quốc tế diễn ra và tại sao các nhà kinh tế tin rằng nó mang lại lợi ích cho nền kinh tế, chúng ta hãy bắt đầu bằng việc nghiên cứu lại khái niệm lợi thế so sánh.

Nghiên cứu lại Khả năng sản xuất và Lợi thế so sánh

Để sản xuất điện thoại, bất kỳ quốc gia nào cũng phải sử dụng tài nguyên - đất đai, lao động, vốn ... — những thứ có thể đã được sử dụng để sản xuất những thứ khác. Phần giá trị sản xuất tiềm năng của hàng hóa khác mà một quốc gia phải từ bỏ để sản xuất điện thoại là chi phí cơ hội của chiếc điện thoại đó.

Trong một số trường hợp, rất dễ dàng hiểu được tại sao chi phí cơ hội của việc sản xuất hàng hóa đặc biệt thấp ở một quốc gia cụ thể. Ví dụ như hãy xem xét tôm – ngày nay phần lớn được nhập khẩu từ các trang trại hải sản ở Việt Nam và Thái Lan. Việc nuôi tôm ở Việt Nam dễ dàng hơn nhiều so với ở Mỹ, với khí hậu gần như lý tưởng và có nhiều vùng đất ven biển thích hợp cho việc nuôi hải sản.

Ngược lại, các hàng hóa khác không dễ dàng sản xuất ở Việt Nam bằng ở Mỹ. Ví dụ Việt Nam không có nền tảng công nhân lành nghề và bí quyết kỹ thuật, những gì đã giúp Mỹ trở nên rất giỏi trong việc sản xuất nhiều hàng hóa công nghệ cao. Vì vậy, chi phí cơ hội của một tấn tôm, dưới dạng các hàng hóa khác như máy bay, ở Việt Nam thấp hơn nhiều so với ở Mỹ.

Trong những trường hợp khác, vấn đề phức tạp hơn một chút. Việc lắp ráp điện thoại thông minh ở Mỹ cũng dễ dàng như ở Trung Quốc, và nếu có điểm khác biệt thì đó là các công nhân ngành điện tử của Trung Quốc kém hiệu quả hơn so với công nhân Mỹ. Nhưng công nhân Trung Quốc kém hiệu quả hơn nhiều so với công nhân Mỹ ở các lĩnh vực khác, chẳng hạn như sản xuất xe hơi và hóa chất. Điều này có nghĩa là khi chuyển một công nhân Trung Quốc sang lắp ráp điện thoại làm giảm sản lượng của các hàng hóa khác ít hơn là chuyển một công nhân Mỹ sang lắp ráp điện thoại. Nghĩa là chi phí cơ hội của việc lắp ráp điện thoại ở Trung Quốc thấp hơn chi phí cơ hội của việc này ở Mỹ.

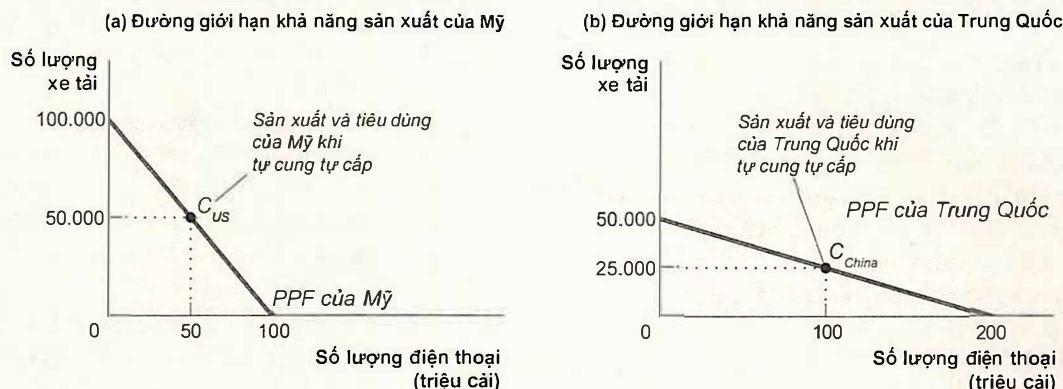
Chú ý rằng chúng ta nói đến chi phí cơ hội của việc *lắp ráp* điện thoại. Như chúng ta đã thấy, hầu hết giá trị của một chiếc điện thoại "hàng Trung Quốc" thực sự đến từ các quốc gia khác. Tuy nhiên, để giải thích, chúng ta hãy bỏ qua sự phức tạp đó và xem xét một trường hợp giả định trong đó Trung Quốc sản xuất một chiếc điện thoại từ đầu.

Vậy chúng ta nói rằng Trung Quốc có lợi thế so sánh trong việc sản xuất điện thoại thông minh. Chúng ta hãy lặp lại định nghĩa về lợi thế so sánh



Chi phí cơ hội của việc lắp ráp điện thoại thông minh ở Trung Quốc thấp hơn, giúp nước này có lợi thế so sánh.

HÌNH 20-2 Lợi thế so sánh và Đường giới hạn khả năng sản xuất



Chi phí cơ hội của Mỹ trong việc sản xuất 1 triệu điện thoại tính theo xe tải là 1.000: để sản xuất 1 triệu điện thoại thì phải từ bỏ 1.000 xe tải. Chi phí cơ hội của Trung Quốc trong việc sản xuất 1 triệu điện thoại tính theo xe tải là 250, nghĩa là để sản xuất 1 triệu điện thoại thì chỉ phải từ bỏ 250 xe tải. Kết quả là Mỹ có lợi thế so sánh trong sản xuất xe tải và Trung Quốc có lợi thế so sánh trong sản xuất điện thoại. Khi tự cung tự cấp, mỗi quốc gia buộc phải tiêu dùng những gì tự sản xuất được: 50.000 xe tải và 50 triệu điện thoại đối với Mỹ; 25.000 xe tải và 100 triệu điện thoại đối với Trung Quốc.

trong Chương 2: *Một quốc gia có lợi thế so sánh trong việc sản xuất một hàng hóa hoặc cung cấp một dịch vụ nếu chi phí cơ hội của việc sản xuất hàng hóa hoặc dịch vụ ở quốc gia đó thấp hơn chi phí ở quốc gia khác.*

Hình 20-2 cung cấp một ví dụ số học giả định về lợi thế so sánh trong thương mại quốc tế. Chúng ta giả định rằng chỉ có hai hàng hóa được sản xuất và tiêu dùng là điện thoại và xe tải Ford, và trên thế giới chỉ có hai quốc gia là Mỹ và Trung Quốc. Hình này thể hiện các đường giới hạn khả năng sản xuất giả định của Mỹ và Trung Quốc.

Trong Chương 2, chúng ta đơn giản hóa mô hình bằng cách giả định rằng đường giới hạn khả năng sản xuất là những đường thẳng, chứ không có hình vòng cung hướng xuống giống thực tế hơn. Hình đường thẳng ngụ ý rằng chi phí cơ hội của một chiếc điện thoại so với xe tải ở mỗi quốc gia là hằng số - nó không phụ thuộc vào việc mỗi quốc gia sản xuất bao nhiêu đơn vị của mỗi loại hàng hóa. Việc phân tích thương mại quốc tế với giả định rằng chi phí cơ hội là hằng số, khiến các đường giới hạn khả năng sản xuất là đường thẳng, được gọi là **mô hình thương mại quốc tế Ricardo (Ricardian model of international trade)**, được đặt tên theo nhà kinh tế học người Anh David Ricardo, cha đẻ của phân tích này vào đầu thế kỷ 19.

Trong Hình 20-2, chúng ta thể hiện một tình huống rằng Mỹ có thể sản xuất 100.000 xe tải nếu không sản xuất điện thoại, hoặc sản xuất 100 triệu điện thoại nếu không sản xuất xe tải. Do đó, độ dốc của đường giới hạn khả năng sản xuất của Mỹ, hay *PPF*, là −100.000/100 = −1.000. Nghĩa là để sản xuất thêm một triệu điện thoại, Mỹ phải từ bỏ việc sản xuất 1.000 xe tải.

Tương tự, Trung Quốc có thể sản xuất 50.000 xe tải nếu không sản xuất điện thoại hoặc 200 triệu điện thoại nếu không sản xuất xe tải. Do đó, độ dốc của đường *PPF* của Trung Quốc là −50.000/200 = −250. Nghĩa là để sản xuất thêm một triệu điện thoại, Trung Quốc phải từ bỏ việc sản xuất 250 xe tải.

Mô hình thương mại quốc tế Ricardo phân tích thương mại quốc tế với giả định rằng chi phí cơ hội là hằng số.

Tự cung tự cấp: là tình huống trong đó một quốc gia không giao thương với các quốc gia khác.

Các nhà kinh tế học sử dụng thuật ngữ **tự cung tự cấp (autarky)** để chỉ một tình huống trong đó một quốc gia không giao thương với các quốc gia khác. Chúng ta giả định rằng trong tình huống tự cung tự cấp, Mỹ chọn sản xuất và tiêu dùng 50 triệu điện thoại và 50.000 xe tải. Chúng ta cũng giả định rằng trong tình huống tự cung tự cấp, Trung Quốc sản xuất 100 triệu điện thoại và 25.000 xe tải.

Thiệt hại mà hai quốc gia phải đối mặt khi không giao thương được tóm tắt trong Bảng 20-1. Như bạn có thể thấy, Mỹ có lợi thế so sánh trong sản xuất xe tải vì có chi phí cơ hội tính theo điện thoại thấp hơn so với Trung Quốc: để sản xuất một xe tải, Mỹ chỉ mất 1.000 điện thoại, trong khi chi phí của Trung Quốc là 4.000 điện thoại. Tương ứng, Trung Quốc có lợi thế so sánh trong sản xuất điện thoại: 1 triệu điện thoại chỉ mất 250 xe tải, trong khi đó Mỹ mất 1.000 xe tải.

BẢNG 20-1 Chi phí cơ hội trong việc sản xuất điện thoại và xe tải của Mỹ và Trung Quốc

	Chi phí cơ hội của Mỹ		Chi phí cơ hội của Trung Quốc
1 triệu điện thoại	1.000 xe tải	>	250 xe tải
1 xe tải	1.000 điện thoại	<	4,000 điện thoại

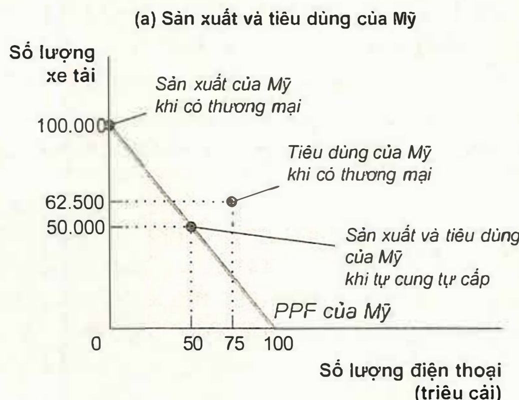
Như chúng ta đã học trong Chương 2, mỗi nước có thể sản xuất tốt hơn bằng cách tham gia vào thương mại, thay vì tự cung tự cấp. Một quốc gia có thể thực hiện điều này bằng cách chuyên sản xuất hàng hóa mà nó có lợi thế so sánh và xuất khẩu hàng hóa đó, đồng thời nhập khẩu hàng hóa mà nó không có lợi thế so sánh.

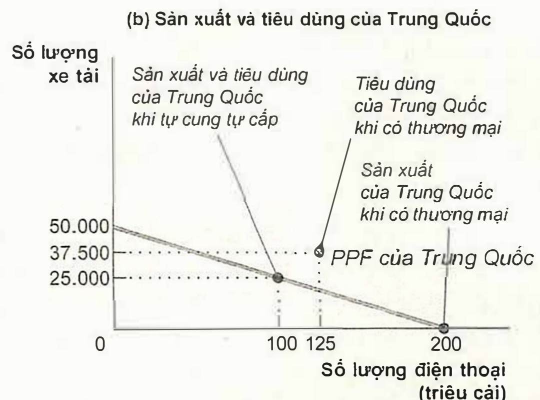
Chúng ta hãy xem điều này hoạt động như thế nào.

Lợi nhuận từ Thương mại Quốc tế

Hình 20-3 minh họa cách mà hai quốc gia có thể hưởng lợi từ việc chuyên môn hóa và thương mại, bằng cách thể hiện một sự sắp xếp giả định về sản xuất và tiêu dùng, cho phép mỗi quốc gia tiêu dùng *cả hai* loại hàng hóa nhiều hơn. Một lần nữa, đồ thị (a) đại diện cho Mỹ và đồ thị (b) đại diện cho Trung Quốc. Trong mỗi đồ thị, chúng ta chỉ ra một lần nữa việc sản xuất và tiêu dùng trong tình huống tự cung tự cấp giả định trong Hình 20-2.

HÌNH 20-3 Lợi nhuận từ thương mại quốc tế





Thương mại đã giúp gia tăng sản lượng cho cả hai loại hàng hóa, cho phép hai quốc gia tiêu dùng nhiều hơn. Ở đây, kết quả của thương mại là mỗi quốc gia đều chuyên môn hóa sản xuất: Mỹ tập trung sản xuất xe tải và Trung Quốc tập trung sản xuất điện thoại. Tổng sản lượng thế giới của cả hai mặt hàng đều tăng lên, có nghĩa là cả hai quốc gia có thể tiêu dùng cả hai hàng hóa nhiều hơn

Tuy nhiên, sau khi có thương mại, mọi thứ đều thay đổi. Với thương mại, mỗi quốc gia có thể chuyển sang tập trung sản xuất hàng hóa mà nó có lợi thế so sánh - xe tải cho Mỹ và điện thoại cho Trung Quốc. Vì sản lượng thế giới của cả hai hàng hóa hiện nay cao hơn so với trong tình trạng tự cung tự cấp, thương mại giúp mỗi quốc gia có thể tiêu dùng được cả hai hàng hóa nhiều hơn.

Bảng 20-2 tóm tắt những thay đổi là kết quả của thương mại và thể hiện lý do tại sao cả hai quốc gia đều hưởng lợi. Phần bên trái của bảng thể hiện tình trạng tự cung tự cấp trước khi giao thương, trong đó mỗi quốc gia phải sản xuất lượng hàng hóa cần tiêu dùng. Phần bên phải của bảng

BẢNG 20-2 Mỹ và Trung Quốc có thể hưởng lợi như thế nào từ thương mại quốc tế?

		Tự cung tự cấp		Có thương mại		
		Sản xuất	Tiêu dùng	Sản xuất	Tiêu dùng	Lợi nhuận từ thương mại
Mỹ	Điện thoại (triệu cái)	50	50	0	75	+25
	Xe tải	50.000	50.000	100.000	62.500	+12.500
Trung Quốc	Điện thoại (triệu cái)	100	100	200	125	+25
	Xe tải	25.000	25.000	0	37,500	+12.500

thể hiện kết quả của thương mại. Sau thương mại, Mỹ chuyên sản xuất xe tải, sản xuất được 100.000 xe tải và 0 điện thoại; Trung Quốc chuyên sản xuất điện thoại, sản xuất được 200 triệu điện thoại và 0 xe tải.

Kết quả là sự gia tăng tổng sản lượng thế giới của cả hai mặt hàng. Như bạn có thể thấy trong cột cuối cùng ở bên phải của Bảng 20-2 thể hiện lượng tiêu dùng khi có thương mại, Mỹ có thể tiêu dùng nhiều xe tải và nhiều điện thoại hơn trước đây, mặc dù Mỹ không còn sản xuất điện thoại, vì họ có thể nhập khẩu điện thoại từ Trung Quốc. Trung Quốc cũng có thể tiêu dùng cả hai hàng hóa nhiều hơn, mặc dù không còn sản xuất xe tải nữa, vì họ có thể nhập khẩu xe tải từ Mỹ.

Chìa khóa để đôi bên cùng có lợi là thực tế rằng thương mại giải phóng cả hai quốc gia khỏi tình trạng tự cung tự cấp – là nhu cầu phải sản xuất hỗn hợp hàng hóa mà họ tiêu dùng. Vì mỗi quốc gia có thể tập trung sản xuất hàng hóa mà họ có lợi thế so sánh, nên tổng sản lượng thế giới tăng, giúp mức sống ở cả hai quốc gia cao hơn.

Trong ví dụ này, chúng ta đã giả định đơn giản các gói tiêu dùng sau thương mại của hai quốc gia. Trên thực tế, sự lựa chọn tiêu dùng của một quốc gia phản ánh cả sở thích của người dân và *mức giá tương đối* – là giá của một hàng hóa so với một hàng hóa khác trên thị trường quốc tế. Mặc dù không đưa ra giá xe tải so với giá điện thoại một cách rõ ràng, nhưng giá đó vẫn tiềm ẩn trong ví dụ của chúng ta: Trung Quốc bán 75 triệu điện thoại cho Mỹ tiêu dùng để đổi lấy 37.500 xe tải Trung Quốc tiêu dùng, vì vậy 1 triệu điện thoại được đổi lấy 500 xe tải. Điều này cho chúng ta biết rằng giá của một xe tải trên thị trường thế giới phải bằng với giá của 2.000 điện thoại trong ví dụ của chúng ta.

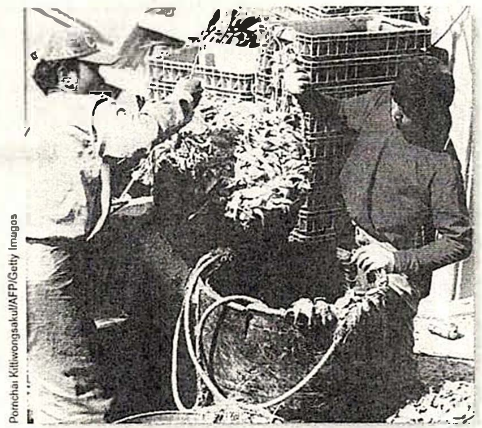
Mức giá tương đối phải thỏa mãn một yêu cầu là không có quốc gia nào trả một mức giá tương đối lớn hơn chi phí cơ hội của quốc gia đó trong việc sản xuất hàng hóa đó trong tình trạng tự cung tự cấp. Nghĩa là Mỹ sẽ không trả cao hơn 1.000 xe tải để đổi lấy 1 triệu điện thoại từ Trung Quốc, và Trung Quốc sẽ không trả hơn 4.000 điện thoại để đổi lấy 1 xe tải từ Mỹ. Một khi yêu cầu này được thỏa mãn, mức giá tương đối thực tế trong thương mại quốc tế được xác định bởi cung và cầu — và chúng ta sẽ chuyển sang vấn đề cung cầu trong thương mại quốc tế ở phần tiếp theo. Tuy nhiên, trước tiên chúng ta hãy xem xét kỹ hơn bản chất của lợi ích từ thương mại.

Lợi thế so sánh so với Lợi thế tuyệt đối

Người ta dễ dàng chấp nhận ý tưởng rằng Việt Nam và Thái Lan có lợi thế so sánh trong vấn đề sản xuất tôm: các nước này có khí hậu nhiệt đới phù hợp với việc nuôi tôm hơn so với Mỹ (cho dù là so với khu vực dọc theo bờ biển Vịnh Mexico), và họ có thể sử dụng rất nhiều khu vực ven biển để nuôi tôm. Vì vậy, Mỹ nhập khẩu tôm từ Việt Nam và Thái Lan. Tuy nhiên, trong các trường hợp khác, có thể khá khó hiểu tại sao chúng ta nhập một số hàng hóa nhất định từ nước ngoài.

Mỹ nhập khẩu điện thoại từ Trung Quốc là một trường hợp như vậy. Trung Quốc không có khí hậu hay tài nguyên gì khiến nước này giỏi một cách đặc biệt trong việc lắp ráp các thiết bị điện tử. Trong thực tế, gần như chắc chắn rằng lắp ráp một điện thoại thông minh hay một máy tính bảng ở Mỹ sẽ mất ít giờ lao động hơn ở Trung Quốc.

Vậy tại sao chúng ta mua điện thoại lắp ráp ở Trung Quốc? Vì lợi ích từ thương mại phụ thuộc vào *lợi thế so sánh*, chứ không phải lợi thế tuyệt đối. Đúng là cần ít lao động để lắp ráp một chiếc điện thoại ở Mỹ hơn là ở Trung Quốc. Nghĩa là năng suất lao động của các công nhân ngành điện tử Trung Quốc thấp hơn so với các công nhân Mỹ. Nhưng những gì xác định lợi thế so sánh không phải là lượng tài nguyên được sử dụng để sản xuất một hàng hóa mà là chi phí cơ hội của hàng hóa đó - ở đây là số lượng hàng hóa khác phải từ bó để sản xuất một chiếc điện thoại. Và chi phí cơ hội của điện thoại ở Trung Quốc thấp hơn ở Mỹ.



Khí hậu nhiệt đới của Việt Nam và Thái Lan giúp các nước này có được lợi thế so sánh trong việc nuôi tôm.

Cụ thể mọi việc xảy ra như sau: công nhân Trung Quốc có năng suất thấp hơn so với công nhân Mỹ trong ngành điện tử. Nhưng công nhân Trung Quốc thậm chí còn có năng suất thấp hơn nhiều so với công nhân Mỹ trong các ngành khác. Vì năng suất lao động của Trung Quốc trong các ngành công nghiệp khác là rất thấp, nên việc sản xuất một chiếc điện thoại ở Trung Quốc, mặc dù phải mất rất nhiều lao động, lại không đòi hỏi phải từ bó sản xuất một lượng lớn hàng hóa khác.

Ở Mỹ thì ngược lại: công nhân Mỹ có năng suất rất cao trong các ngành khác (ví dụ như xe hơi) có nghĩa là việc lắp ráp các sản phẩm điện tử tại Mỹ, mặc dù không đòi hỏi nhiều lao động nhưng lại đòi hỏi phải từ bó rất nhiều hàng hóa khác. Vì vậy, chi phí cơ hội của việc sản xuất thiết bị điện tử ở Trung Quốc thấp hơn ở Mỹ. Mặc dù có năng suất lao động thấp hơn, nhưng Trung Quốc lại có lợi thế so sánh trong việc sản xuất thiết bị điện tử tiêu dùng, cho dù Mỹ có lợi thế tuyệt đối.

Nguyên nhân lợi thế so sánh của Trung Quốc trong lĩnh vực điện tử tiêu dùng được phản ánh trên thị trường toàn cầu bởi tiền lương của công nhân Trung Quốc. Nói chung, đó là vì mức lương của một quốc gia phản ánh năng suất lao động của quốc gia đó. Ở những nước có năng suất lao động cao trong nhiều ngành, doanh nghiệp sẵn sàng trả lương cao để thu hút người lao động, như vậy sự cạnh tranh giữa các nhà tuyển dụng dẫn đến mức lương cao. Ở những nước lao động kém hiệu quả, sự cạnh tranh để thu hút người lao động ít căng thẳng hơn và mức lương thấp hơn tương ứng.

Mục *Vòng quanh thế giới* sau đây thể hiện mối quan hệ chặt chẽ giữa năng suất lao động và mức lương tổng quát trên toàn thế giới. Vì Trung Quốc có năng suất nhìn chung thấp nên có mức lương tương đối thấp. Đến lượt tiền lương thấp mang lại cho Trung Quốc lợi thế về chi phí trong sản xuất hàng hóa trong những ngành mà năng suất của nó chỉ ở mức thấp vừa phải, như ngành hàng điện tử tiêu dùng. Kết quả là sản xuất những hàng hóa này ở Trung Quốc rẻ hơn so với ở Mỹ.

Loại thương mại diễn ra giữa các nền kinh tế có tiền lương thấp và năng suất thấp như Trung Quốc và các nền kinh tế có thu nhập cao và năng suất cao như Mỹ dẫn đến hai nhận thức sai lầm phổ biến.

1. *Nhận định sai lầm về lao động giá rẻ của nước ngoài (pauper labor fallacy)* là niềm tin rằng khi một quốc gia có mức lương cao nhập khẩu hàng hóa được sản xuất bởi những công nhân được trả lương thấp, thì điều này làm tổn hại đến mức sống của người lao động ở nước nhập khẩu.
2. *Nhận định sai lầm về người lao động bị bóc lột (sweatshop labor fallacy)* là niềm tin rằng thương mại là điều xấu đối với người lao động ở các nước xuất khẩu nghèo vì những người lao động đó được trả lương rất thấp theo tiêu chuẩn của các nước giàu.

Cả hai nhận định sai lầm đó đều đã bỏ qua bản chất của lợi ích từ thương mại: cả hai quốc gia đều có lợi nếu quốc gia nghèo hơn, có mức lương thấp hơn xuất khẩu những hàng hóa mà nó có lợi

thế so sánh, ngay cả khi lợi thế chi phí của nó trong những hàng hóa này phụ thuộc vào tiền lương thấp. Nghĩa là cả hai quốc gia đều có thể đạt được mức sống cao hơn thông qua thương mại.

Điều đặc biệt quan trọng là phải hiểu rằng việc mua một hàng hóa được tạo ra bởi một người được trả lương thấp hơn nhiều so với phần lớn người lao động Mỹ không nhất thiết có nghĩa là bạn đang lợi dụng người đó. Điều đó phụ thuộc vào các lựa chọn thay thế. Vì người lao động ở các nước nghèo có năng suất tổng thể thấp, nên họ được trả lương thấp cho dù họ sản xuất hàng xuất khẩu sang Mỹ hay sản xuất hàng hóa bán ở thị trường địa phương. Một công việc có vẻ tệ hại theo tiêu chuẩn của một quốc gia giàu có có thể là bước tiến đối với người ở một đất nước nghèo.

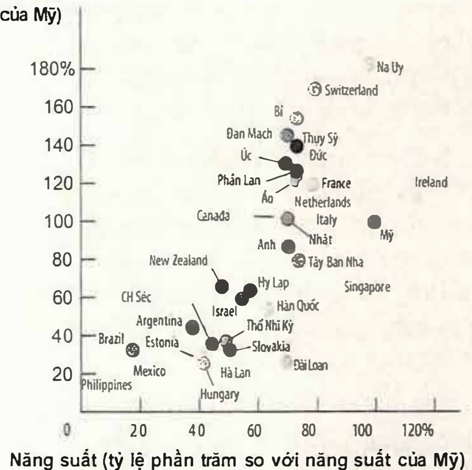
Thật ra, thương mại quốc tế phụ thuộc vào xuất khẩu những hàng hóa do lao động với tiền lương thấp sản xuất ra có thể nâng cao mức sống của nước xuất khẩu. Điều này đặc biệt đúng với các quốc gia có mức lương rất thấp. Ví dụ Bangladesh và các nước tương tự sẽ nghèo hơn hiện nay nhiều – người dân thậm chí có thể bị đói – nếu họ không thể xuất khẩu hàng hóa như quần áo dựa trên mức lương thấp của họ.



VÒNG QUANH **THẾ GIỚI** | **Năng suất và mức lương trên toàn thế giới**

Có thật là hai luận điểm về lao động trên đây đều là nhận định sai lầm? Đúng vậy. Giải thích thực sự về mức lương thấp ở các nước nghèo chính là do năng suất tổng thể thấp.

Đồ thị dưới đây thể hiện ước tính năng suất lao động (tính bằng giá trị sản lượng GDP cho mỗi công nhân) và tiền lương (tính bằng mức lương theo giờ của một người lao động trung bình) ở một số quốc gia vào năm 2012. Cả năng suất và tiền lương đều được thể hiện theo tỷ lệ phần trăm năng suất và tiền lương của Mỹ; ví dụ năng suất và tiền lương ở Nhật tương ứng lần lượt là 70% và 101% so với Mỹ. Bạn có thể thấy mối quan hệ cùng chiều mạnh mẽ giữa năng suất và tiền lương. Mối quan hệ này không hoàn hảo. Ví dụ Na Uy có mức lương cao hơn kỳ vọng của bạn khi xem xét năng suất lao động. Nhưng sự so sánh đơn giản về tiền lương mang lại một cảm giác sai lầm về chi phí lao động ở các nước nghèo: lợi thế tiền lương thấp của họ hầu hết bị bù trừ bởi năng suất thấp.



Nguồn: The Conference Board; Penn World Table 8.0.

Các nguồn gốc của lợi thế so sánh

Thương mại quốc tế được thúc đẩy bởi lợi thế so sánh, nhưng lợi thế so sánh đến từ đâu? Các nhà kinh tế học nghiên cứu về thương mại quốc tế đã tìm thấy ba nguyên nhân chính dẫn đến lợi thế so sánh:

1. Sự khác biệt giữa các quốc gia về *khí hậu*
2. Sự khác biệt giữa các quốc gia về các *yếu tố sản xuất sẵn có*
3. Sự khác biệt giữa các quốc gia về *công nghệ*

Sự khác biệt về khí hậu. Một trong những lý do chính khiến chi phí cơ hội sản xuất tôm ở Việt Nam và Thái Lan thấp hơn ở Mỹ là tôm cần nước ấm - Việt Nam có nhiều nước ấm, nhưng Mỹ thì không. Nhìn chung, sự khác biệt về khí hậu đóng một vai trò quan trọng trong thương mại quốc tế.

Các nước nhiệt đới xuất khẩu các sản phẩm nhiệt đới như cà phê, đường, chuối và tôm. Các nước trong khu vực ôn đới xuất khẩu cây trồng như lúa mì và bắp. Một số giao dịch thương mại thậm chí còn được thúc đẩy bởi sự khác biệt về mùa giữa Nam và Bắc bán cầu: sự xuất hiện vào mùa đông của nho Chile và táo New Zealand đã trở nên phổ biến tại các siêu thị của Mỹ và châu Âu.

Sự khác biệt về yếu tố sản xuất sẵn có. Canada là một nước xuất khẩu lớn sang Mỹ về lâm sản - gỗ và các sản phẩm có nguồn gốc từ gỗ, như bột giấy và giấy. Những mặt hàng xuất khẩu này không phản ánh kỹ năng đặc biệt của những người thợ đốn gỗ người Canada. Canada có lợi thế so sánh về lâm sản vì diện tích rừng so với quy mô lực lượng lao động của nước này lớn hơn nhiều so với tỷ lệ đất rừng và quy mô lực lượng lao động của Mỹ.

Đất rừng, cũng như lao động và vốn, là một *yếu tố sản xuất (factor of production)*: là nguyên liệu đầu vào được sử dụng để sản xuất hàng hóa và dịch vụ. (Hãy nhớ lại rằng các *yếu tố sản xuất* bao gồm đất đai, lao động, vốn vật chất và vốn nhân lực). Do lịch sử và địa lý, sự kết hợp của các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia khác nhau, đưa đến một nguyên nhân quan trọng của lợi thế so sánh. Mối quan hệ giữa lợi thế so sánh và tính sẵn có của yếu tố sản xuất đã được thiết lập trong một mô hình quan trọng của thương mại quốc tế, mô hình Heckscher-Ohlin, được phát triển bởi hai nhà kinh tế Thụy Điển trong nửa đầu thế kỷ 20.

Hai khái niệm chính trong mô hình này là *sự phong phú* của yếu tố sản xuất và *cường độ sử dụng* yếu tố sản xuất. Sự phong phú (factor abundance) nói đến nguồn cung của một yếu tố sản xuất của một quốc gia lớn như thế nào so với nguồn cung của những yếu tố khác. Cường độ sử dụng yếu tố sản xuất (factor intensity) đề cập đến thực tế là các nhà sản xuất sử dụng các yếu tố sản xuất với tỷ lệ khác nhau khi sản xuất các hàng hóa khác nhau. Ví dụ các nhà máy lọc dầu sử dụng nhiều vốn trên mỗi công nhân hơn các nhà máy sản xuất quần áo. Các nhà kinh tế học sử dụng thuật ngữ **cường độ sử dụng yếu tố sản xuất (factor intensity)** để mô tả sự khác biệt này giữa các hàng hóa: ngành lọc dầu là ngành thâm dụng vốn, vì nó có xu hướng sử dụng tỷ lệ vốn cao so với lao động, nhưng ngành sản xuất điện thoại lại thâm dụng lao động, vì nó có xu hướng sử dụng tỷ lệ lao động cao so với vốn.

Theo **mô hình Heckscher-Ohlin (Heckscher-Ohlin model)**, *một quốc gia có nguồn cung dồi dào về một yếu tố sản xuất sẽ có lợi thế so sánh đối với những hàng hóa mà việc sản xuất thâm dụng yếu tố đó.* Vì vậy, một quốc gia có vốn tương đối dồi dào sẽ có lợi thế so sánh trong những ngành thâm dụng vốn như lọc dầu, nhưng một nước có nguồn lao động tương đối dồi dào sẽ có lợi thế so sánh trong các ngành thâm dụng lao động như sản xuất điện thoại.

Lý lẽ cơ bản đằng sau kết quả này rất đơn giản và dựa trên chi phí cơ hội. Chi phí cơ hội của một yếu tố nhất định — là giá trị mà yếu tố sản xuất đó sẽ tạo ra khi được sử dụng vào các mục đích thay thế — là thấp đối với một quốc gia khi nguồn cung của nó tương đối dồi dào. So với Mỹ, Trung Quốc có rất nhiều lao động có tay nghề thấp. Kết quả là chi phí cơ hội của việc sản xuất hàng hóa cần nhiều lao động có tay nghề thấp ở Trung Quốc thấp hơn ở Mỹ.

Ví dụ ấn tượng nhất về tính hợp lý của mô hình Heckscher–Ohlin là giao thương quốc tế về quần áo. Ngành may mặc là một hoạt động thâm dụng lao động: ngành này không cần nhiều vốn vật chất, cũng không đòi hỏi nhiều vốn nhân lực dưới hình thức người lao động có học vấn cao. Vì vậy, bạn sẽ kỳ vọng những nước có nhiều lao động như Trung Quốc và Bangladesh có lợi thế so sánh trong ngành may mặc. Và họ đã làm được điều đó.

Thực tế rằng thương mại quốc tế là kết quả của sự khác biệt về yếu tố sản xuất sẵn có giúp giải thích một thực tế khác: sản xuất quốc tế thường được chuyên môn hóa không hoàn toàn. Nghĩa là một quốc gia thường duy

Cường độ sử dụng yếu tố sản xuất: là thước đo cho biết người ta sử dụng yếu tố sản xuất nào nhiều hơn, trong quá trình sản xuất một loại hàng hóa.

Theo mô hình Heckscher-Ohlin, *một quốc gia sẽ có lợi thế so sánh với những hàng hóa khi việc sản xuất chúng thâm dụng một yếu tố sản xuất mà quốc gia đó có nguồn cung dồi dào.*

trì sản xuất một phần hàng hóa mà họ cần phải nhập khẩu. Một ví dụ điển hình là nước Mỹ và dầu mỏ. Ả Rập Saudi xuất khẩu dầu sang Mỹ vì Ả Rập Saudi có nguồn cung dầu dồi dào so với các yếu tố sản xuất khác; Mỹ xuất khẩu thiết bị y tế sang Ả Rập Saudi vì Mỹ có rất nhiều chuyên gia về công nghệ y tế so với các yếu tố sản xuất khác. Nhưng Mỹ vẫn tự sản xuất một lượng dầu trong nước, vì trữ lượng dầu nội địa tại Texas, Alaska, và hiện nay ngày càng nhiều trữ lượng dầu đá phiến ở nơi khác, khiến việc khai thác dầu mang lại hiệu quả kinh tế tốt hơn.

Trong phần phân tích cung cầu trong phần tiếp theo, chúng ta sẽ xem việc một quốc gia không chuyên môn hóa hoàn toàn là điều bình thường. Tuy nhiên, chúng ta nên nhấn mạnh rằng thực tế các quốc gia thường không chuyên môn hóa hoàn toàn không hề làm thay đổi kết luận rằng thương mại quốc tế mang đến lợi ích to lớn.

Sự khác biệt về công nghệ. Trong thập niên 1970 và 1980, Nhật Bản đã trở thành nước xuất khẩu xe hơi lớn nhất thế giới, xuất khẩu số lượng lớn xe hơi đến Mỹ và phần còn lại của thế giới. Lợi thế so sánh của Nhật Bản trong ngành này không phải là nhờ khí hậu hay sự khác biệt về yếu tố sản xuất sẵn có: ngoài sự khan hiếm đất đai, sự kết hợp các yếu tố sản xuất có sẵn của Nhật Bản cũng khá giống với các nước tiên tiến khác. Thay vào đó, lợi thế so sánh của Nhật trong ngành xe hơi dựa trên kỹ thuật sản xuất cao cấp do các nhà sản xuất phát triển, cho phép họ sản xuất nhiều xe hơn so với các đối tác Mỹ hoặc châu Âu khi sử dụng cùng lượng lao động và vốn nhất định.

Lợi thế so sánh của Nhật Bản trong ngành xe hơi được tạo ra bởi sự khác biệt về công nghệ — là các kỹ thuật được sử dụng trong sản xuất.

Nguyên nhân của những sự khác biệt về công nghệ khá bí ẩn. Đôi khi có vẻ như chúng dựa trên kiến thức tích lũy thông qua kinh nghiệm — ví dụ như lợi thế so sánh của Thụy Sĩ trong ngành đồng hồ phản ánh truyền thống sản xuất đồng hồ lâu đời. Đôi khi chúng là kết quả của một loạt sáng kiến, vì một số lý do gì đó lại diễn ra ở một quốc gia nhưng không diễn ra ở một quốc gia khác. Tuy nhiên, lợi thế về công nghệ thường mang tính tạm thời. Bằng cách áp dụng công nghệ sản xuất tinh gọn, các nhà sản xuất xe hơi của Mỹ ngày nay đã thu hẹp rất nhiều khoảng cách về năng suất đối với các đối thủ cạnh tranh Nhật Bản. Ngoài ra, ngành công nghiệp hàng không của châu Âu cũng đã thu hẹp khoảng cách tương tự với ngành công nghiệp hàng không của Mỹ. Tuy nhiên, ở bất kỳ thời điểm nào, sự khác biệt về công nghệ là một nguồn lợi thế so sánh chính.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Hong Kong đã đánh mất ngành may mặc như thế nào?

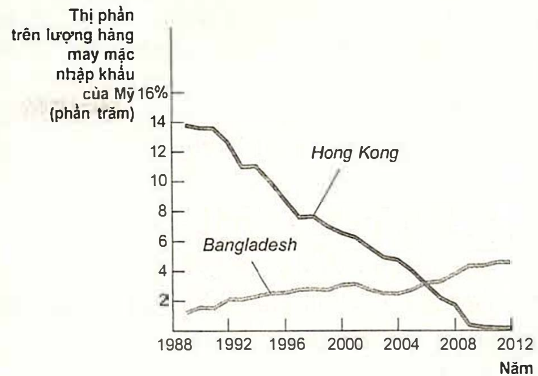
ự trỗi dậy của Hong Kông là một trong những câu chuyện thành công về kinh tế có vẻ khó tin nhất của thế kỷ 20. Khi Trung Quốc đi theo chế độ cộng sản vào năm 1949, Hong Ko vẫn là một thuộc địa của Anh – trên thực tế đã trở thành thành phố xa xôi bị cô lập, các mối quan hệ kinh tế với trong nước bên kia biên giới phần lớn đã bị cắt đứt. Trước thời điểm đó, Hong Kong đã phát triển phần lớn là nhờ đóng vai trò cửa ngõ vào Trung Quốc, nên bạn có thể đã dự đoán thành phố sẽ xuống cấp. Tuy nhiên, thay vào đó, Hong Kong lại phát triển thịnh vượng, đến mức ngày nay sau khi đã trả về cho Trung Quốc, nhưng được điều hành như một đặc khu tự trị, thành phố này có GDP bình quân đầu người có thể so sánh với Mỹ.

Trên hết, phần lớn sự trỗi dậy của Hong Kong là nhờ ngành may mặc. Năm 1980, ngành dệt may Hong Kong tuyển dụng gần 450.000 công nhân, gần 20% tổng số việc làm. Những công nhân này đa số may áo sơ mi, quần tây, váy... để xuất khẩu, đặc biệt là xuất khẩu đi Mỹ.

Tuy nhiên, kể từ đó, ngành may mặc của Hong Kong đã giảm mạnh về quy mô — trên thực tế, nó đã gần như biến mất. Và do đó, hàng may mặc xuất khẩu của Hong Kong cũng vậy. Hình 20-4

thể hiện thị phần của Hong Kong trong lượng hàng may mặc nhập khẩu của Mỹ từ năm 1989, cùng với tỷ trọng của một quốc gia mới xuất hiện trong ngành là Bangladesh. Như bạn có thể thấy, Hong Kong hầu như biến mất khỏi đồ thị, trong khi thị phần của Bangladesh đã tăng lên đáng kể trong những năm gần đây.

HÌNH 20-4 Giáo dục, Kỹ năng và Thương mại



Nguồn: Văn phòng Thương mại Quốc tế của Mỹ

Tại sao Hong Kong đánh mất lợi thế so sánh trong việc sản xuất áo sơ mi, quần tây, v.v...? Không phải vì công nhân ngành may mặc của thành phố này trở nên kém hiệu quả. Thay vào đó là vì những ngành khác của thành phố này trở nên tốt hơn. Ngành may mặc là một ngành thâm dụng lao động và kỹ thuật thấp; lịch sử cho thấy những nước có lợi thế so sánh về ngành này luôn là những nền kinh tế nghèo, có nguồn lao động dồi dào. Hong Kong nay không còn phù hợp với mô tả đó nữa, nhưng Bangladesh thì đúng như vậy. Ngành may mặc của Hong Kong hóa ra chính là "nạn nhân" của sự thành công của họ!

Kiểm tra kiến thức 20-1

1. Tại Mỹ, chi phí cơ hội của 1 tấn bắp là 50 xe đạp. Ở Trung Quốc, chi phí cơ hội của 1 chiếc xe đạp là 0,01 tấn bắp.
   a. Xác định mô hình của lợi thế so sánh.
   b. Trong tình trạng tự cung tự cấp, Mỹ có thể sản xuất 200.000 xe đạp nếu không sản xuất bắp, và Trung Quốc có thể sản xuất 3.000 tấn bắp nếu không sản xuất xe đạp. Hãy vẽ đường giới hạn khả năng sản xuất của mỗi quốc gia, giả định rằng chi phí cơ hội không đổi, với trục tung là số tấn bắp và trục hoành là xe đạp.
   c. Với thương mại, mỗi quốc gia chuyên môn hóa sản xuất. Mỹ tiêu dùng 1.000 tấn bắp và 200.000 xe đạp; Trung Quốc tiêu dùng 3.000 tấn bắp và 100.000 xe đạp. Hãy đánh dấu các điểm sản xuất và tiêu dùng trên đồ thị của bạn và sử dụng chúng để giải thích lợi ích từ thương mại.
2. Giải thích các xu hướng giao thương sau đây bằng mô hình Heckscher – Ohlin.
   a. Pháp xuất khẩu rượu vang sang Mỹ, và Mỹ xuất khẩu phim sang Pháp.
   b. Brazil xuất khẩu giày dép sang Mỹ, và Mỹ xuất khẩu máy đóng giày sang Brazil.

Đáp án ở cuối sách.

- **Nhập khẩu** và **xuất khẩu** chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong nền kinh tế Mỹ và nhiều nền kinh tế khác.
- Sự tăng trưởng của thương mại quốc tế và những mối liên kết quốc tế khác được gọi là **toàn cầu hóa**. Mức độ thương mại quốc tế rất cao được gọi là **siêu toàn cầu hóa**.
- Thương mại quốc tế được thúc đẩy bởi lợi thế so sánh. **Mô hình thương mại quốc tế của Ricardo** thể hiện rằng thương mại giữa hai quốc gia giúp cho cả hai quốc gia hưởng lợi hơn so với **tình trạng tự cung tự cấp** - có nghĩa là có lợi ích từ thương mại quốc tế.
- **Mô hình Heckscher – Ohlin** thể hiện lợi thế so sánh có thể phát sinh từ sự khác biệt về yếu tố sản xuất như thế nào: hàng hóa khác nhau về **cường độ sử dụng các yếu tố sản xuất**, và các nước có xu hướng xuất khẩu những hàng hóa thâm dụng về yếu tố mà họ có dồi dào.

Nguồn cung, nhu cầu và thương mại quốc tế

Các mô hình lợi thế so sánh đơn giản giúp chúng ta hiểu được các nguyên nhân cơ bản của thương mại quốc tế. Tuy nhiên, để phân tích tác động của thương mại quốc tế ở mức độ chi tiết hơn và để hiểu về chính sách thương mại, việc ôn lại mô hình cung cầu sẽ rất hữu ích. Chúng ta sẽ bắt đầu bằng cách xem xét tác động của hàng nhập khẩu đối với các nhà sản xuất và người tiêu dùng trong nước, sau đó chuyển sang tác động của xuất khẩu.

Tác động của hàng nhập khẩu

Hình 20-5 thể hiện thị trường điện thoại của Mỹ, tạm thời bỏ qua thương mại quốc tế. Hình này giới thiệu một vài khái niệm mới: đường cầu trong nước, đường cung trong nước và giá cả trong nước hoặc giá tự cung tự cấp.

Đường cầu trong nước (domestic demand curve) thể hiện lượng cầu của một loại hàng hóa từ người dân của một quốc gia, phụ thuộc vào giá của hàng hóa đó. Tại sao lại là "trong nước"? Bởi vì người dân ở các nước khác cũng có thể có nhu cầu về hàng hóa đó. Một khi chúng ta giới thiệu thương mại quốc tế, chúng ta cần phải phân biệt giữa các giao dịch mua hàng của người tiêu dùng trong nước và giao dịch mua hàng của người tiêu dùng nước ngoài. Do đó, đường cầu trong nước chỉ thể hiện lượng cầu của người dân trong nước.

Tương tự, đường cung trong nước (domestic supply curve) thể hiện lượng cung của một hàng hóa từ các nhà sản xuất trong nước phụ thuộc vào giá của hàng hóa đó. Khi chúng ta giới thiệu thương mại quốc tế, chúng ta cần phải phân biệt giữa nguồn cung của các nhà sản xuất trong nước và nguồn cung từ nước ngoài.

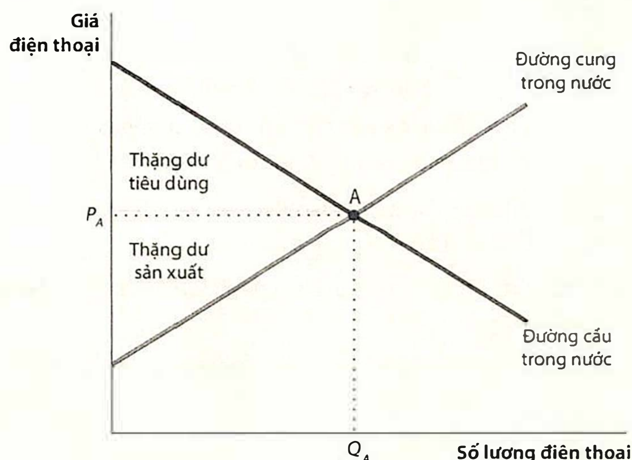
Đường cầu trong nước thể hiện lượng cầu của một loại hàng hóa từ người dân của một quốc gia, phụ thuộc vào giá của hàng hóa đó.

Đường cung trong nước thể hiện lượng cung của một hàng hóa từ các nhà sản xuất trong nước phụ thuộc vào giá của hàng hóa đó.

Trong tình trạng tự cung tự cấp, khi không có thương mại quốc tế về điện thoại, điểm cân bằng trong thị trường này sẽ được xác định bởi giao điểm của đường cầu trong nước và đường cung trong nước, là điểm *A*. Giá cân bằng của điện thoại sẽ là P_A, và lượng cân bằng sản xuất và tiêu thụ của điện thoại sẽ là Q_A. Như mọi khi, cả người tiêu dùng và nhà sản xuất đều đạt được lợi ích từ sự tồn tại của thị trường trong nước. Trong tình trạng tự cung tự cấp, thặng dư tiêu dùng sẽ bằng diện tích tam giác bên trên trong Hình 20-5. Thặng dư sản

Hình 20-5 Thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất trong tình trạng tự cung tự cấp

Trong trường hợp không có giao thương, mức giá trong nước là P_A, là mức giá tự cung tự cấp, giao điểm của đường cung trong nước và đường cầu trong nước. Số lượng sản xuất và tiêu dùng trong nước là Q_A. Thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất được thể hiện bởi hai hình tam giác được tô đậm trong đồ thị.



xuất sẽ bằng diện tích tam giác bên dưới. Và tổng thặng dư sẽ bằng với tổng của hai tam giác được tô đậm này.

Giá thế giới của một hàng hóa là mức giá mua bán hàng hóa đó ở nước ngoài.

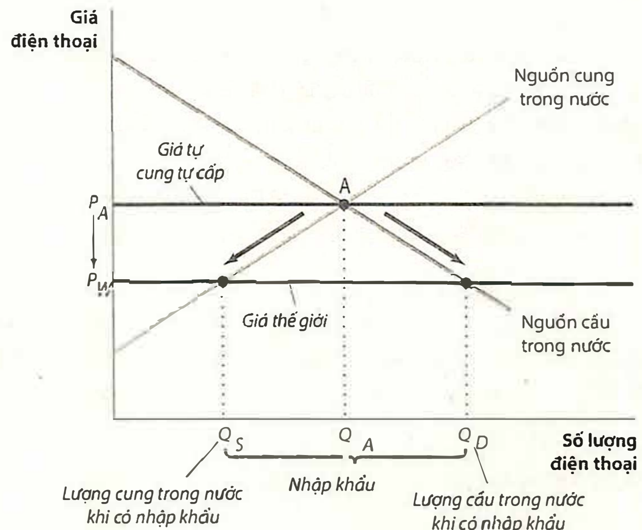
Bây giờ chúng ta hãy tưởng tượng mở cửa thị trường này cho hàng nhập khẩu. Để làm điều này, chúng ta phải đưa ra một giả định về nguồn cung hàng nhập khẩu. Giả định đơn giản nhất, như chúng ta thể hiện trong trường hợp này, là người ta có thể mua số lượng điện thoại không giới hạn từ nước ngoài với giá cố định, được gọi là giá thế giới của điện thoại. Hình 20-6 thể hiện một tình huống trong đó **giá thế giới (world price)** của một chiếc điện thoại là P_W thấp hơn giá của một chiếc điện thoại ở thị trường trong nước trong tình trạng tự cung tự cấp là P_A.

Vì giá điện thoại thế giới thấp hơn giá trong nước, nên các nhà nhập khẩu mua điện thoại ở nước ngoài về bán lại trong nước để thu lợi nhuận. Lượng điện thoại nhập khẩu sẽ làm tăng nguồn cung điện thoại ở thị trường trong nước, làm giảm giá ở thị trường trong nước. Điện thoại sẽ tiếp tục được nhập khẩu cho đến khi giá trong nước giảm xuống mức tương đương giá thế giới.

Kết quả được thể hiện trong Hình 20-6. Do có nhập khẩu nên giá điện thoại trong nước giảm từ P_A xuống còn P_W. Lượng cầu điện thoại từ người tiêu dùng trong nước tăng từ Q_A lên Q_D và lượng cung từ các nhà sản xuất trong nước giảm từ Q_A xuống Q_S. Mức chênh lệch giữa lượng cầu trong nước và lượng cung trong nước, Q_D - Q_S, được "lấp đầy" bằng hàng nhập khẩu.

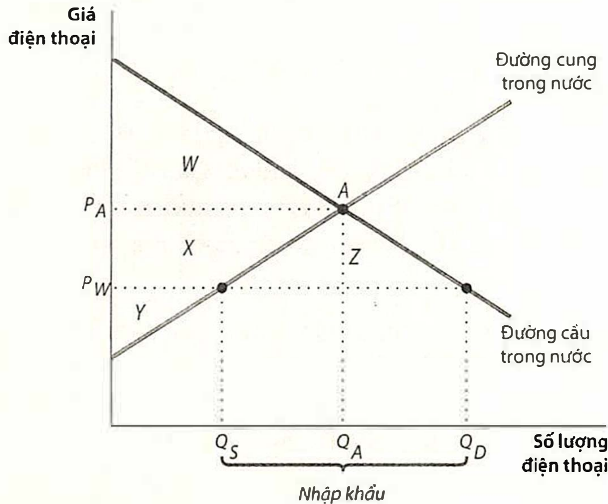
HÌNH 20-6 Thị trường trong nước có nhập khẩu

Giá thế giới của điện thoại P_W thấp hơn giá tự cung tự cấp P_A. Khi nền kinh tế mở cửa cho thương mại quốc tế, hàng nhập khẩu xâm nhập thị trường trong nước, và giá trong nước giảm từ P_A xuống P_W. Vì giá giảm, lượng cầu trong nước tăng từ Q_A lên Q_D và lượng cung trong nước giảm từ Q_A xuống Q_S. Mức chênh lệch giữa lượng cầu trong nước và lượng cung trong nước tại PW, là số lượng Q_D - Q_S, được lấp đầy bằng hàng nhập khẩu.



Bây giờ chúng ta hãy chuyển sang tác động của nhập khẩu đối với thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất. Vì việc nhập khẩu điện thoại dẫn đến giá trong nước giảm, nên thặng dư tiêu dùng tăng và thặng dư sản xuất giảm. Hình 20-7 thể hiện việc này diễn ra như thế nào. Chúng ta đánh dấu 4 khu vực: *W, X, Y* và *Z*. Thặng dư tiêu dùng trong tình trạng tự cung tự cấp mà chúng ta đã xác định trong Hình 20-5 tương ứng với *W*; thặng dư sản xuất trong tình trạng tự cung tự cấp tương ứng với tổng của *X* và *Y*. Giá trong nước giảm xuống còn giá thế giới dẫn đến gia tăng thặng dư tiêu dùng; nó tăng thêm *X* và *Z*, do đó, thặng dư tiêu dùng hiện tại bằng tổng của *W, X* và *Z*. Đồng thời, các nhà sản xuất mất *X* thặng dư, do đó thặng dư sản xuất hiện tại chỉ còn *Y*.

HÌNH 20-7 Tác động của nhập khẩu đối với thặng dư



	Thay đổi trong thặng dư	
	Lợi ích	Thiệt hại
Thặng dư tiêu dùng	$X + Z$	
Thặng dư sản xuất		$-X$
Thay đổi trong tổng thặng dư	$+Z$	

Khi giá trong nước giảm xuống còn P_W do thương mại quốc tế, người tiêu dùng có thêm thặng dư (khu vực $X + Z$) và người sản xuất mất thặng dư (khu vực X). Vì lợi ích của người tiêu dùng lớn hơn thiệt hại của nhà sản xuất, nên tổng thặng dư trong nền kinh tế nói chung gia tăng (khu vực Z).

Bảng trong Hình 20-7 tóm tắt các thay đổi trong thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất khi thị trường điện thoại mở cửa nhập khẩu. Người tiêu dùng nhận được thặng dư bằng với các khu vực $X + Z$. Nhà sản xuất mất thặng dư X. Vì vậy, tổng thặng dư sản xuất và thặng dư tiêu dùng – là tổng thặng dư được tạo ra trong thị trường điện thoại – tăng một lượng Z. Vậy kết quả của thương mại là người tiêu dùng có lợi và nhà sản xuất bị thiệt hại, nhưng lợi ích của người tiêu dùng vượt quá tổn thất của nhà sản xuất. Đây là một kết quả quan trọng. Chúng ta vừa nêu rằng việc mở cửa một thị trường để nhập khẩu dẫn đến lợi nhuận ròng trong tổng thặng dư, vốn là điều kỳ vọng của chúng ta vì có mệnh đề rằng có lợi ích từ thương mại.

Tuy nhiên, chúng ta cũng đã học được rằng mặc dù về tổng thể quốc gia có lợi, nhưng có một số nhóm lại bị thiệt hại do thương mại quốc tế - trong trường hợp này là các nhà sản xuất điện thoại trong nước. Như chúng ta sẽ thấy ngay sau đây, việc thương mại quốc tế thường tạo ra người thắng cũng như kẻ thua là rất quan trọng để hiểu được về vai trò của chính trị trong việc định hình chính sách thương mại.

Sau đây chúng ta sẽ chuyển sang trường hợp một quốc gia xuất khẩu hàng hóa.

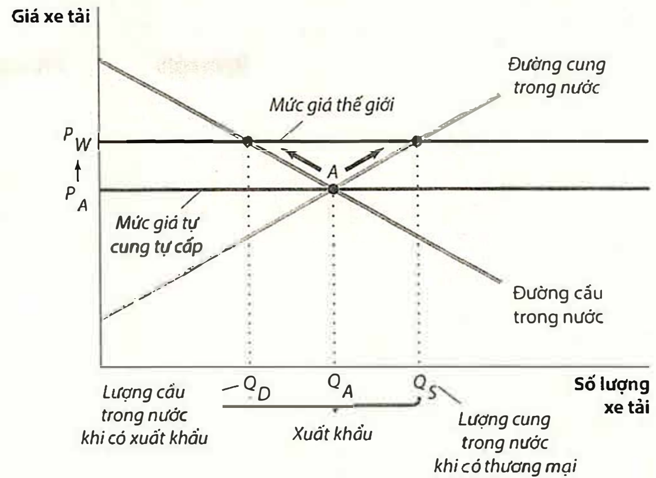
Tác động của xuất khẩu

Hình 20-8 thể hiện các tác động lên một quốc gia khi xuất khẩu hàng hóa, trong trường hợp này là xe tải. Trong ví dụ này, chúng ta giả định rằng có thể bán ra nước ngoài một số lượng xe tải không giới hạn tại giá thế giới P_W, cao hơn giá sẽ chiếm ưu thế trong thị trường trong nước trong tình trạng tự cung tự cấp P_A.

Mức giá thế giới cao hơn giúp các nhà xuất khẩu mua xe tải từ trong nước và bán ra nước ngoài. Việc mua xe tải từ trong nước đẩy giá trong nước lên cho đến khi bằng với giá thế giới. Kết quả là lượng cầu của người tiêu dùng trong nước giảm từ Q_A xuống Q_D và lượng cung bởi các nhà sản xuất trong nước tăng từ Q_A lên Q_S. Mức chênh lệch giữa sản xuất trong nước và tiêu dùng trong nước, Q_S - Q_D, được xuất khẩu.

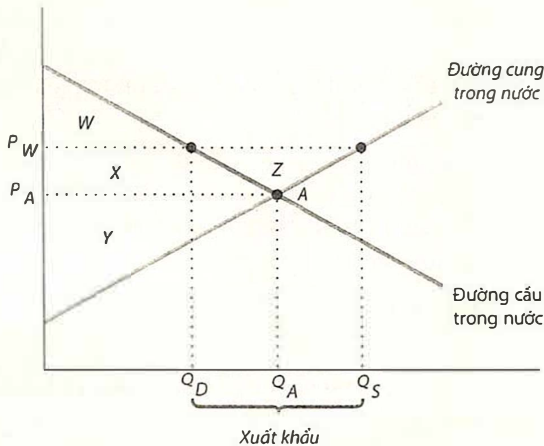
HÌNH 20-8 Thị trường trong nước có xuất khẩu

Trong trường hợp này, giá thế giới P_W lớn hơn giá tự cung tự cấp P_A. Khi nền kinh tế mở cửa cho thương mại quốc tế, một phần lượng cung trong nước giờ đây được xuất khẩu. Mức giá trong nước tăng từ P_A lên ngang giá thế giới P_W. Vì giá tăng, lượng cầu trong nước giảm từ Q_A xuống Q_D và lượng cung trong nước tăng từ Q_A lên Q_S. Phần sản xuất trong nước không được tiêu dùng trong nước, Q_S - Q_D, là phần được xuất khẩu.



Tương tự như nhập khẩu, xuất khẩu cũng dẫn đến mức tăng tổng thặng dư cho nước xuất khẩu, nhưng cũng tạo ra người thắng và kẻ thua. Hình 20-9 thể hiện tác động của xuất khẩu xe tải đối với thặng dư sản xuất và tiêu dùng. Trong trường hợp không có thương mại, giá của mỗi chiếc xe tải sẽ là P_A. Thặng dư tiêu dùng trong trường hợp không có thương mại là tổng khu vực W và X, và thặng dư sản xuất là khu vực Y. Theo kết quả của thương mại, giá tăng từ P_A đến P_W, thặng dư tiêu dùng giảm xuống W và thặng dư sản xuất tăng lên $Y + X + Z$. Vì vậy, nhà sản xuất hưởng lợi $X + Z$, người tiêu dùng thiệt hại X, và như được thể hiện trong bảng đi kèm với hình này, tổng thể nền kinh tế có tổng thặng dư tăng một lượng bằng Z.

HÌNH 20-9 Tác động của xuất khẩu đến thặng dư



	Thay đổi trong thặng dư	
	Lợi ích	Thiệt hại
Thặng dư tiêu dùng		$-X$
Thặng dư sản xuất	$X + Z$	
Thay đổi trong tổng thặng dư	$+Z$	

Khi giá trong nước tăng lên P_W do xuất khẩu, các nhà sản xuất nhận được thêm thặng dư (khu vực $X + Z$) nhưng người tiêu dùng mất thặng dư (khu vực X). Vì lợi ích của nhà sản xuất lớn hơn thiệt hại của người tiêu dùng, nên có sự gia tăng tổng thặng dư trong nền kinh tế nói chung (khu vực Z).

Như vậy chúng ta đã học được rằng việc nhập khẩu một hàng hóa cụ thể gây tổn hại cho những nhà sản xuất trong nước của hàng hóa đó, nhưng mang lại lợi ích cho người tiêu dùng trong nước. Trong khi đó xuất khẩu một hàng hóa cụ thể gây tổn hại cho người tiêu dùng trong nước của hàng hóa đó nhưng mang lại lợi ích cho nhà sản xuất trong nước. Trong mỗi trường hợp, lợi ích đều lớn hơn tổn thất.

Thương mại quốc tế và Tiền lương

Cho đến lúc này, chúng ta đã tập trung vào tác động của thương mại quốc tế đối với nhà sản xuất và người tiêu dùng trong một ngành cụ thể. Đây là một cách tiếp cận rất hữu ích cho nhiều mục đích. Tuy nhiên, nhà sản xuất và người tiêu dùng không phải là những bộ phận duy nhất của xã hội bị ảnh hưởng bởi thương mại quốc tế – chủ sở hữu các yếu tố sản xuất cũng bị ảnh hưởng. Đặc biệt, chủ sở hữu của lao động, đất đai và vốn được sử dụng trong sản xuất hàng hóa xuất khẩu, hoặc hàng hóa cạnh tranh với hàng nhập khẩu, có thể bị ảnh hưởng mạnh bởi thương mại quốc tế.

Hơn nữa, tác động của thương mại không chỉ giới hạn ở những ngành xuất khẩu hoặc ngành cạnh tranh với hàng nhập khẩu vì các yếu tố sản xuất thường có thể chuyển đổi giữa các ngành. Vì vậy, bây giờ chúng ta chuyển sự chú ý sang tác động dài hạn của thương mại quốc tế về việc phân phối thu nhập - nghĩa là tổng thu nhập của một quốc gia được phân bổ như thế nào giữa nhiều yếu tố sản xuất khác nhau.

Để bắt đầu phân tích, chúng ta hãy xem xét trường hợp của Maria, một kế toán tại công ty West Coast Phone Production, Inc. Nếu nền kinh tế mở cửa cho việc nhập khẩu điện thoại từ Trung Quốc, thì ngành sản xuất điện thoại trong nước sẽ bị thu hẹp, và công ty sẽ thuê ít kế toán hơn. Nhưng kế toán là một nghề có cơ hội việc làm trong nhiều ngành, và Maria cũng có thể tìm thấy một công việc tốt hơn trong ngành xe hơi, vốn là ngành được mở rộng khi có thương mại quốc tế. Vì vậy, có thể không thích hợp khi xem Maria như một nhà sản xuất điện thoại bị tổn hại bởi sự cạnh tranh từ hàng nhập khẩu. Thay vào đó, chúng ta nên xem cô ấy là một kế toán bị ảnh hưởng bởi lượng điện thoại nhập khẩu, nhưng chỉ trong phạm vi là hàng nhập khẩu này làm thay đổi tiền lương của kế toán trong toàn thể nền kinh tế.

Tiền lương của kế toán là giá của một *yếu tố sản xuất* - là mức giá mà người sử dụng lao động phải trả cho các dịch vụ của một yếu tố sản xuất. Một câu hỏi quan trọng về thương mại quốc tế là nó ảnh hưởng đến giá của yếu tố sản xuất như thế nào - không chỉ là các yếu tố sản xuất được định nghĩa hẹp như kế toán, mà còn là các yếu tố được định nghĩa rộng rãi như vốn, lao động không có kỹ năng và lao động có trình độ đại học.

Trước đây chúng ta đã mô tả mô hình thương mại Heckscher – Ohlin, trong đó nêu rõ rằng lợi thế so sánh được xác định bởi sự sẵn có hay ưu đãi của một yếu tố sản xuất của một quốc gia. Mô hình này cũng thể hiện thương mại quốc tế ảnh hưởng đến giá của các yếu tố sản xuất ở một nước như thế nào: so với tình trạng tự cung tự cấp, thương mại quốc tế có xu hướng làm tăng giá các yếu tố có sẵn phong phú và làm giảm giá các yếu tố khan hiếm.

Chúng ta không đi vào chi tiết trong vấn đề này, nhưng ý tưởng rất đơn giản. Giá của các yếu tố sản xuất, như giá cả hàng hóa và dịch vụ, được xác định bởi cung và cầu. Nếu thương mại quốc tế làm tăng nhu cầu của một yếu tố sản xuất thì giá của nó sẽ tăng lên; nếu thương mại quốc tế làm giảm nhu cầu của một yếu tố sản xuất thì giá của nó sẽ giảm.

Bây giờ chúng ta hãy xem các ngành công nghiệp của một nước bao gồm hai loại: các **ngành xuất khẩu (exporting industries)** chuyên sản xuất hàng hóa và dịch vụ để bán ra nước ngoài và các **ngành cạnh tranh với hàng nhập khẩu (import-competing industries)** sản xuất hàng hóa và dịch vụ cũng được nhập khẩu từ nước ngoài. So với tình trạng tự cung tự cấp, thương mại quốc tế giúp các ngành xuất khẩu có sản lượng cao hơn và các ngành cạnh tranh với hàng nhập khẩu có sản lượng thấp hơn. Điều này gián tiếp làm tăng lượng cầu về các yếu tố sản xuất được sử dụng bởi các

Ngành xuất khẩu: sản xuất ra những hàng hóa và dịch vụ để bán ra nước ngoài.

Ngành cạnh tranh với hàng nhập khẩu: sản xuất những hàng hóa và dịch vụ cũng được nhập khẩu từ nước ngoài

ngành công nghiệp xuất khẩu và làm giảm lượng cầu về các yếu tố được sử dụng bởi các ngành cạnh tranh với hàng nhập khẩu.

Ngoài ra, mô hình Heckscher – Ohlin cũng chỉ ra rằng một quốc gia có xu hướng xuất khẩu hàng hóa thâm dụng các yếu tố sản xuất phong phú ở quốc gia đó, và nhập khẩu hàng hóa thâm dụng các yếu tố khan hiếm. Vì vậy, *thương mại quốc tế có xu hướng làm tăng lượng cầu của yếu tố sản xuất dồi dào ở một quốc gia so với các quốc gia khác, và làm giảm nhu cầu về các yếu tố khan hiếm ở một quốc gia so với các quốc gia khác. Kết quả là giá của các yếu tố sản xuất dồi dào có xu hướng tăng lên, và giá của các yếu tố khan hiếm có xu hướng giảm khi thương mại quốc tế phát triển.*

Nói cách khác, thương mại quốc tế có xu hướng phân phối lại thu nhập cao hơn đối với các yếu tố sản xuất dồi dào của một quốc gia; và giảm đi cho các yếu tố ít phong phú hơn.

Ngành xuất khẩu của Mỹ có xu hướng thâm dụng vốn nhân lực (ví dụ như thiết kế công nghệ cao và điện ảnh Hollywood) trong khi nhập khẩu của Mỹ có xu hướng thâm dụng lao động không có kỹ năng (ví dụ như lắp ráp điện thoại và may mặc). Điều này có nghĩa rằng ảnh hưởng của thương mại quốc tế lên thị trường các yếu tố sản xuất của Mỹ là làm tăng tiền lương của lao động Mỹ có trình độ cao và giảm tiền lương của lao động Mỹ không có kỹ năng.

Hiệu ứng này là một điều đáng lo ngại trong những năm gần đây. *Bất bình đẳng về tiền lương* - khoảng cách giữa tiền lương của người lao động được trả lương cao và người lao động được trả lương thấp — đã tăng đáng kể trong 30 năm qua. Một số nhà kinh tế học tin rằng thương mại quốc tế ngày càng phát triển là một yếu tố quan trọng của xu hướng đó. Nếu thương mại quốc tế có tác động như được dự kiến bởi mô hình Heckscher-Ohlin, tăng trưởng của nó sẽ làm tăng tiền lương của người lao động Mỹ có học vấn cao, vốn là những người đã có tiền lương tương đối cao, và làm giảm tiền lương của người lao động Mỹ ít học, là những người đã có tiền lương tương đối thấp. Nhưng hãy nhớ một hiện tượng khác: thương mại làm giảm sự bất bình đẳng thu nhập giữa các nước vì các nước nghèo cải thiện đời sống bằng cách xuất khẩu sang các nước giàu.

Những hiệu ứng này quan trọng như thế nào? Trong một số thời kỳ lịch sử, tác động của thương mại quốc tế lên giá của các yếu tố sản xuất rất lớn. Như chúng tôi sẽ giải thích trong phần *Kinh tế học trong đời sống* sau đây, việc khởi đầu giao thương xuyên Đại Tây Dương vào cuối thế kỷ 19 đã có tác động rất tiêu cực đối với tiền thuê đất ở châu Âu, gây tổn hại cho chủ đất nhưng lại giúp ích cho người lao động và chủ sở hữu vốn.

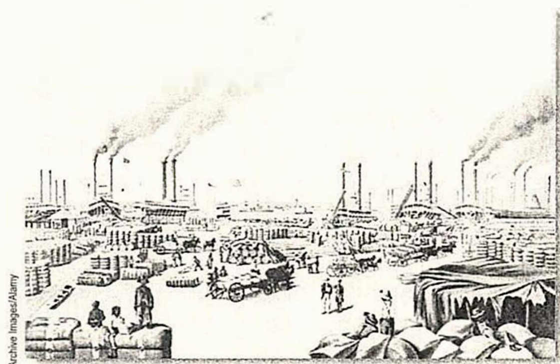
Tác động của thương mại đến tiền lương ở Mỹ đã tạo ra nhiều tranh cãi đáng kể trong những năm gần đây. Hầu hết các nhà kinh tế học đã nghiên cứu vấn đề này đồng ý rằng việc nhập khẩu ngày càng nhiều các sản phẩm thâm dụng lao động từ các nền kinh tế công nghiệp mới nổi và đổi lại bằng việc xuất khẩu hàng hóa công nghệ cao, đã mở rộng sự chênh lệch về tiền lương giữa người lao động có trình độ cao và người lao động có học thức thấp ở đất nước này. Tuy nhiên, hầu hết các nhà kinh tế học tin rằng đó chỉ là một trong vài yếu tố giải thích sự Bất bình đẳng tiền lương ngày càng tăng của Mỹ.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Thương mại, Tiền lương và Giá đất trong thế kỷ 19

Bắt đầu từ khoảng năm 1870, thương mại thế giới đã có sự tăng trưởng bùng nổ trong các sản phẩm nông nghiệp, chủ yếu dựa trên động cơ hơi nước. Những chiếc tàu chạy bằng hơi nước có thể băng qua đại dương nhanh hơn và đáng tin cậy hơn so với tàu chở hàng thông thường. Trước năm 1860, tàu hơi nước có chi phí cao hơn so với thuyền buồm, nhưng sau đó chi phí giảm mạnh. Cùng lúc đó, vận tải bằng đường sắt chạy bằng hơi nước cũng chuyên chở ngũ cốc và các hàng rời khác từ trong nước đến cảng với giá rẻ. Kết quả là các quốc gia có đất đai phong phú như Mỹ, Canada, Argentina và Úc đã bắt đầu vận chuyển số lượng lớn hàng nông sản đến các quốc gia đông dân cư, đất đai khan hiếm ở châu Âu.



Thương mại quốc tế tái phân phối thu nhập theo hướng gia tăng cho các yếu tố sản xuất mà một nước có dồi dào, và giảm đi đối với các yếu tố sản xuất mà nước đó có ít hơn.

Việc mở cửa thương mại quốc tế khiến giá các sản phẩm nông nghiệp, như lúa mì, tăng cao hơn ở các nước xuất khẩu và giảm giá ở các nước nhập khẩu. Đáng chú ý là mức chênh lệch về giá lúa mì giữa miền trung tây nước Mỹ và Anh đã giảm mạnh.

Sự thay đổi về giá cả sản phẩm nông nghiệp đã tạo ra người chiến thắng và kẻ thua cuộc ở cả hai bờ Đại Tây Dương khi giá các yếu tố sản xuất được điều chỉnh. Tại Anh, giá đất giảm một nửa so với mức lương trung bình; chủ đất nhận thấy sức mua của họ giảm mạnh, nhưng người lao động được hưởng lợi từ thực phẩm rẻ hơn. Tại Mỹ, điều ngược lại đã xảy ra: giá đất tăng gấp đôi so với mức lương. Các chủ đất có lợi nhuận rất tốt, nhưng người lao động nhận thấy sức mua của tiền lương bị giảm do giá lương thực tăng cao.

- Giao điểm của **đường cầu trong nước** và **đường cung trong nước** xác định giá trong nước của hàng hóa. Khi một thị trường mở cửa cho thương mại quốc tế, giá trong nước được định hướng bằng **giá thế giới**.
- Nếu giá thế giới thấp hơn mức giá tự cung tự cấp, thương mại sẽ dẫn đến nhập khẩu và giá trong nước giảm về giá thế giới. Thương mại dẫn đến lợi ích chung, vì thặng dư tiêu dùng cao hơn thiệt hại của thặng dư sản xuất.
- Nếu giá thế giới cao hơn mức giá tự cung tự cấp, thương mại sẽ dẫn đến xuất khẩu và giá trong nước tăng lên theo giá thế giới. Thương mại dẫn đến lợi ích chung, vì thặng dư sản xuất cao hơn thiệt hại của thặng dư tiêu dùng.
- Thương mại dẫn đến sự mở rộng của các **ngành xuất khẩu**, làm tăng nhu cầu về các yếu tố sản xuất dồi dào của một quốc gia, và sự thu hẹp của các **ngành cạnh tranh với hàng nhập khẩu**, làm giảm nhu cầu về các yếu tố sản xuất khan hiếm.

Kiểm tra kiến thức 20-2

1. Do một cuộc đình công của các tài xế xe tải, việc giao thương thực phẩm giữa Mỹ và Mexico bị tạm dừng. Trong tình trạng tự cung tự cấp, giá nho của Mexico thấp hơn giá nho của Mỹ. Hãy sử dụng biểu đồ đường cầu trong nước của Mỹ và đường cung trong nước của Mỹ của nho để giải thích ảnh hưởng của cuộc đình công đến các yếu tố sau.

   a. Thặng dư của người tiêu dùng nho Mỹ.

   b. Thặng dư của nhà sản xuất nho Mỹ.

   c. Tổng thặng dư của nho Mỹ.

2. Bạn nghĩ cuộc đình công có ảnh hưởng gì đối với các nhà sản xuất nho Mexico? Người hái nho Mexico? Người tiêu dùng nho Mexico? Người hái nho Mỹ?

Đáp án ở cuối sách

Các ảnh hưởng của bảo hộ thương mại

Từ khi David Ricardo đưa ra nguyên tắc lợi thế so sánh vào đầu thế kỷ 19, hầu hết các nhà kinh tế học đã ủng hộ **thương mại tự do (free trade)**. Họ lập luận rằng chính sách của chính phủ không nên cố gắng giảm hoặc tăng lượng xuất khẩu và nhập khẩu, vốn diễn ra tự nhiên do cung cầu.

Tuy nhiên, mặc cho các lập luận về thương mại tự do của các nhà kinh tế học, nhiều chính phủ sử dụng thuế và các quy định khác để hạn chế nhập khẩu. Các chính phủ cũng trợ cấp khuyến khích xuất khẩu, dù ít thường xuyên hơn. Các chính sách hạn chế nhập khẩu, thường là với mục tiêu bảo hộ các nhà sản xuất trong nước trong những ngành cạnh tranh với hàng nhập khẩu từ nước ngoài, được gọi là **bảo hộ thương mại (trade protection)** hay đơn giản là **bảo hộ (protection)**.

Chúng ta hãy xem hai chính sách bảo hộ phổ biến nhất là thuế quan và hạn ngạch nhập khẩu, sau đó chuyển sang các lý do khiến chính phủ phải tuân theo các chính sách này.

Tác động của thuế quan

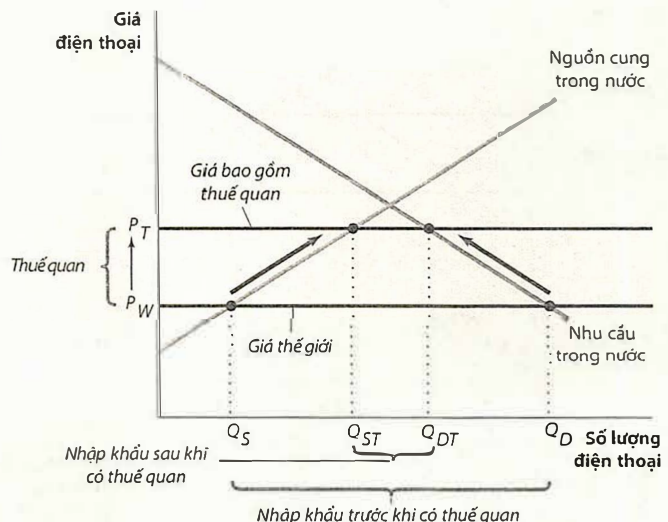
Thuế quan (tariff) là một hình thức của thuế tiêu thụ, một loại thuế chỉ được áp dụng đối với doanh thu hàng nhập khẩu. Ví dụ chính phủ Mỹ có thể tuyên bố rằng bất kỳ ai mang điện thoại vào nước Mỹ đều phải trả một khoản thuế là 100 USD cho mỗi đơn vị. Trước kia, thuế quan là một nguồn thu nhập quan trọng của chính phủ vì chúng tương đối dễ thu. Nhưng trong thế giới hiện đại, thuế quan thường nhằm ngăn cản nhập khẩu và bảo vệ các nhà sản xuất trong nước phải cạnh tranh với hàng nhập khẩu, hơn là một nguồn thu của chính phủ.

Thuế quan làm tăng giá mà các nhà sản xuất trong nước nhận được và giá mà người tiêu dùng trong nước phải trả. Giả sử rằng Mỹ nhập khẩu điện thoại và một chiếc điện thoại có giá 200 USD trên thị trường thế giới. Như chúng ta đã thấy trước đó, trong tình trạng thương mại tự do, giá trong nước cũng sẽ là 200 USD. Nhưng nếu thuế quan là 100 USD trên một đơn vị được áp dụng, giá tại Mỹ sẽ tăng lên mức 300 USD, vì nhà nhập khẩu sẽ không có lợi nhuận khi nhập điện thoại, trừ khi giá ở thị trường trong nước đủ cao để bù đắp chi phí thuế quan.

Hình 20-10 minh họa tác động của thuế quan đối với việc nhập khẩu điện thoại. Như trước đây, chúng ta giả định rằng P_W là giá thế giới của một chiếc điện thoại. Trước khi thuế quan được áp dụng, nhập khẩu đã kéo giá trong nước xuống P_W, do đó lượng sản xuất trong nước trước thuế là Q_S, lượng tiêu dùng trong nước là Q_D, và lượng nhập khẩu trước thuế là Q_D - Q_S.

HÌNH 20-10 Tác động của thuế quan

Thuế quan làm tăng giá trong nước của hàng hóa từ P_W lên P_T. Lượng cầu trong nước giảm từ Q_D xuống còn Q_{DT}, và lượng cung trong nước tăng từ Q_S lên Q_{ST}. Kết quả là nhập khẩu – vốn là Q_D-Q_S trước khi áp dụng thuế quan – giảm còn Q_{DT}-Q_{ST} sau khi áp dụng thuế quan.



Nền kinh tế có **thương mại tự do** khi chính phủ không cố gắng giảm hoặc tăng lượng xuất khẩu và nhập khẩu, vốn diễn ra tự nhiên do cung cầu.

Các chính sách hạn chế nhập khẩu được gọi là **bảo hộ thương mại** hay đơn giản là **bảo hộ**.

Thuế quan là thuế đánh vào hàng nhập khẩu.

Bây giờ giả sử rằng chính phủ áp đặt một mức thuế quan trên mỗi điện thoại nhập khẩu. Kết quả là việc nhập khẩu điện thoại không còn lợi nhuận trừ khi giá trong nước mà các nhà nhập khẩu nhận được cao hơn hoặc bằng giá thế giới cộng với thuế quan. Vì vậy, giá trong nước tăng lên đến P_T, bằng với giá thế giới P_W cộng với thuế quan. Lượng sản xuất trong nước tăng lên Q_{ST}, lượng tiêu dùng trong nước giảm xuống Q_{DT}, và nhập khẩu giảm xuống mức Q_{DT} - Q_{ST}.

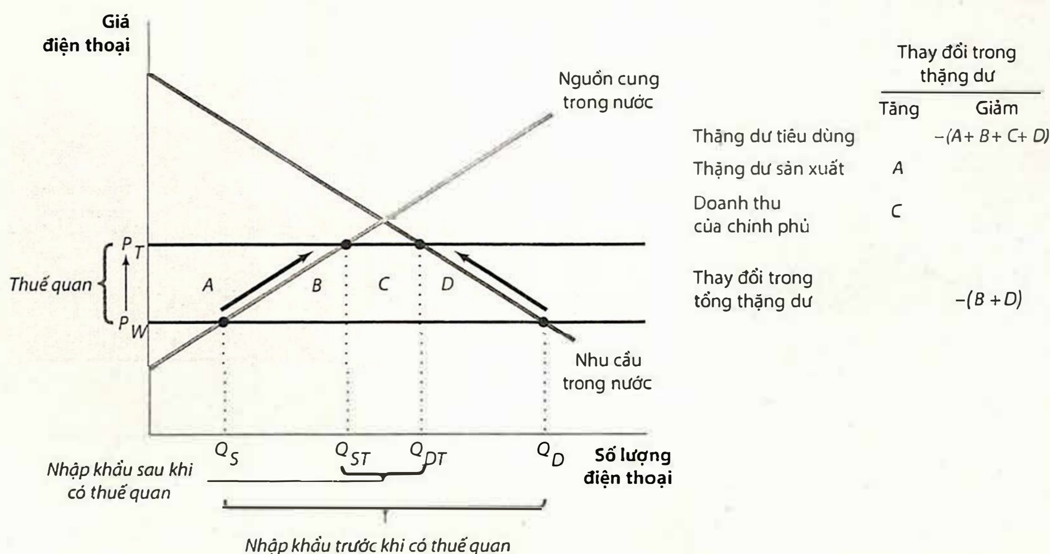
Như vậy, thuế quan làm tăng giá trong nước, làm tăng sản lượng trong nước và giảm tiêu dùng trong nước so với tình trạng thương mại tự do. Hình 20-11 thể hiện các tác động đối với thặng dư. Có ba tác động:

1. Giá trong nước cao hơn làm tăng thặng dư sản xuất, mức tăng tương đương với khu vực *A*.
2. Giá trong nước cao hơn làm giảm thặng dư tiêu dùng, mức giảm tương đương với tổng diện tích *A, B, C* và *D*.
3. Thuế quan mang lại doanh thu cho chính phủ. Doanh thu là bao nhiêu? Chính phủ thu thuế quan – hãy nhớ rằng thuế quan bằng mức chênh lệch giữa P_T và P_W đối với mỗi đơn vị Q_{DT}-Q_{ST} được nhập khẩu. Vì vậy, tổng doanh thu là $(P_T-P_W)\times(Q_{DT}-Q_{ST})$. Phần này tương đương với khu vực *C*.

Các tác động về lợi ích của thuế quan được tóm tắt trong bảng của Hình 20-11. Nhà sản xuất có lợi, người tiêu dùng bị thiệt hại và chính phủ có lợi. Nhưng tổn thất của người tiêu dùng lớn hơn tổng lợi ích của nhà sản xuất và chính phủ, khiến tổng thặng dư giảm ròng một mức tương đương với khu vực *B* + *D*.

Thuế tiêu thụ tạo ra tính không hiệu quả, hoặc tổn thất xã hội, vì nó ngăn cản việc xuất hiện các giao dịch đôi bên cùng có lợi. Điều này cũng đúng với thuế quan, trong đó tổn thất xã hội bằng phần thiệt hại của tổng thặng dư, được thể hiện bởi các khu vực *B* + *D*.

HÌNH 20-11 Thuế quan làm giảm tổng thặng dư



	Thay đổi trong thặng dư	
	Tăng	Giảm
Thặng dư tiêu dùng		−(A+ B+ C+ D)
Thặng dư sản xuất	A	
Doanh thu của chính phủ	C	
Thay đổi trong tổng thặng dư		−(B + D)

Khi giá trong nước tăng do có thuế quan, các nhà sản xuất tăng thặng dư (khu vực *A*), chính phủ tăng doanh thu (khu vực *C*), và người tiêu dùng giảm thặng dư (khu vực *A* + *B* + *C* + *D*). Vì thiệt hại của người tiêu dùng lớn hơn lợi ích của nhà sản xuất và chính phủ, nên toàn thể nền kinh tế thiệt hại thặng dư (khu vực *B* + *D*).

Thuế quan gây ra tổn thất xã hội do chúng tạo ra tính không hiệu quả theo hai hướng:

1. Một số giao dịch đôi bên cùng có lợi không được khai thác: một số người tiêu dùng sẵn sàng trả cao hơn giá thế giới P_W không mua hàng, mặc dù P_W là chi phí thực sự của một đơn vị hàng hóa đối với nền kinh tế. Chi phí của sự kém hiệu quả này được thể hiện trong Hình 20-11 bởi khu vực *D*.

2. Tài nguyên của nền kinh tế bị lãng phí vào sản xuất kém hiệu quả: một số nhà sản xuất có chi phí sản xuất cao hơn P_W, mặc dù một đơn vị hàng hóa bổ sung có thể được mua từ nước ngoài với giá P_W. Chi phí của sự kém hiệu quả này được thể hiện trong Hình 20-11 bởi khu vực *B*.

Tác động của hạn ngạch nhập khẩu

Hạn ngạch nhập khẩu (import quota), một hình thức bảo hộ thương mại khác, là giới hạn pháp lý về số lượng có thể nhập khẩu của một hàng hóa nào đó. Ví dụ hạn ngạch nhập khẩu của Mỹ đối với điện thoại Trung Quốc có thể giới hạn số lượng nhập khẩu mỗi năm là 50 triệu đơn vị. Hạn ngạch nhập khẩu thường được quản lý thông qua giấy phép: chính phủ cấp một số giấy phép, mỗi người sở hữu giấy phép được nhập một số lượng hạn chế hàng hóa mỗi năm.

Hạn ngạch nhập khẩu là giới hạn pháp lý về số lượng có thể nhập khẩu của một hàng hóa.

Hạn ngạch trên doanh thu có cùng tác động như thuế tiêu thụ, với một sự khác biệt: số tiền lẽ ra được tích lũy cho chính phủ dưới hình thức doanh thu thuế tiêu thụ trở thành doanh thu của chủ sở hữu giấy phép hạn ngạch — còn được gọi là lợi tức hạn ngạch (quota rent).

Hạn ngạch nhập khẩu cũng có tác động tương tự như thuế quan, với một sự khác biệt: số tiền lẽ ra là thu nhập của chính phủ sẽ trở thành lợi tức hạn ngạch cho chủ sở hữu giấy phép. Chúng ta hãy xem lại hình 20-11. Hạn ngạch nhập khẩu hạn chế lượng nhập khẩu bằng Q_{DT}-Q_{ST} sẽ làm tăng giá điện thoại trong nước bằng số tiền tương tự như mức thuế mà chúng ta đã xem xét trước đây. Nghĩa là nó sẽ khiến giá trong nước tăng từ P_W lên P_T. Tuy nhiên, khu vực C giờ đây sẽ đại diện cho *lợi tức hạn ngạch* chứ không phải là thu nhập của chính phủ.

Ai nhận giấy phép nhập khẩu và sẽ thu được lợi tức hạn ngạch? Trong trường hợp bảo hộ khỏi hàng nhập khẩu của Mỹ, câu trả lời có thể làm bạn ngạc nhiên: giấy phép nhập khẩu quan trọng nhất — chủ yếu là quần áo và một phần ít quan trọng hơn là nhập khẩu đường – lại được cấp cho chính phủ nước ngoài.

Vì lợi tức hạn ngạch của hầu hết hạn ngạch nhập khẩu của Mỹ rơi vào tay người nước ngoài, nên chi phí của các hạn ngạch đó đối với quốc gia lớn hơn chi phí của một mức thuế tương đương (là mức thuế dẫn đến mức nhập khẩu tương đương). Trong hình 20-11, tổn thất ròng đối với Mỹ do một hạn ngạch nhập khẩu như vậy sẽ bằng với khu vực *B* + *C* + *D*, là mức chênh lệch giữa tổn thất của người tiêu dùng và lợi nhuận của nhà sản xuất.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống

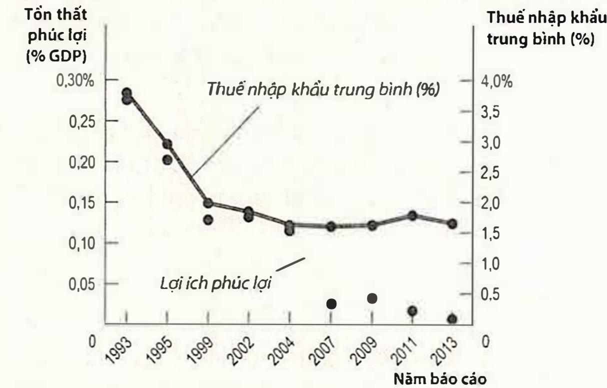


Bảo hộ thương mại của Mỹ

ước Mỹ ngày nay nói chung tuân theo chính sách thương mại tự do, cả khi so sánh với các quốc gia khác và so với chính nó trong quá khứ. Hầu hết các hàng nhập khẩu đều không phải chịu thuế hoặc chịu mức thuế quan thấp. Vậy những trường hợp ngoại lệ chính của quy định này là gì?

Hầu hết hoạt động bảo hộ có liên quan đến các sản phẩm nông nghiệp. Đứng đầu danh sách là ethanol, ở Mỹ chủ yếu được sản xuất từ bắp và được sử dụng như một nguyên liệu trong dầu

HÌNH 20-12 **Tỷ lệ thuế quan và tổn thất phúc lợi ước tính, 1993-2013**



Dữ liệu từ: Ủy ban Thương mại Quốc tế Mỹ (2013), Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis; và các Chỉ số Phát triển Thế giới

cho động cơ. Hầu hết ethanol nhập khẩu phải chịu mức thuế quan khá cao, nhưng một số quốc gia được phép bán một lượng ethanol hạn chế ở Mỹ với giá cao mà không phải trả thuế. Các sản phẩm từ sữa cũng nhận được sự bảo hộ nhập khẩu đáng kể, thông qua sự kết hợp giữa thuế quan và hạn ngạch.

Cho đến vài năm trước, quần áo và vải sợi cũng được bảo vệ mạnh mẽ khỏi các đối thủ nhập khẩu, nhờ hệ thống hạn ngạch nhập khẩu phức tạp. Tuy nhiên, hệ thống này đã được loại bỏ vào năm 2005 như một phần của thỏa thuận thương mại đã được kỷ kết vào một thập kỷ trước đó. Một số mặt hàng may mặc nhập khẩu vẫn phải chịu mức thuế tương đối cao, nhưng bảo hộ trong ngành may mặc chỉ còn là một cái bóng của quá khứ.

Điều quan trọng nhất cần biết về bảo hộ thương mại hiện tại của Mỹ là mức độ hạn chế thực sự của nó và chi phí mà nó gây ra cho nền kinh tế. Ủy ban Thương mại Quốc tế Mỹ (U.S. International Trade Commission), một cơ quan chính phủ, công bố ước tính về tác động của "các hạn chế thương mại quan trọng" đối với phúc lợi của Mỹ hai năm một lần. Như Hình 20-12 thể hiện, trong hai thập kỷ qua, cả mức thuế quan trung bình và chi phí hạn chế thương mại tính theo phần trăm của thu nhập quốc gia đã giảm mạnh, mà bản thân xuất phát điểm ban đầu của những thước đo này thì cũng không phải là một con số lớn đáng kể.

- Hầu hết các nhà kinh tế học ủng hộ **thương mại tự do**, mặc dù nhiều chính phủ tham gia **bảo hộ thương mại** các ngành cạnh tranh với hàng nhập khẩu. Hai chính sách bảo hộ phổ biến nhất là thuế quan và hạn ngạch nhập khẩu. Trong một số trường hợp hiếm hoi, chính phủ còn trợ cấp cho các ngành xuất khẩu
- **Thuế quan** là thuế tính trên hàng nhập khẩu. Thuế quan khiến giá trong nước tăng cao hơn giá thế giới, làm giảm thương mại và tiêu dùng trong nước; và tăng sản lượng trong nước. Các nhà sản xuất trong nước và chính phủ có lợi, nhưng người tiêu dùng trong nước thiệt hại nhiều hơn hưởng lợi từ khoản tăng này, dẫn đến tổn thất xã hội
- **Hạn ngạch nhập khẩu** là giới hạn số lượng về mặt luật pháp đối với hàng nhập khẩu. Nó có tác động giống như thuế quan, ngoại trừ việc doanh thu – lợi tức hạn ngạch – được tích lũy cho chủ sở hữu giấy phép, chứ không phải cho chính phủ trong nước.

Kiểm tra kiến thức 20-3

1. Giả sử giá bơ thế giới là 0,5 USD/pound và giá trong nước trong tình trạng tự cung tự cấp là 1 USD/pound. Sử dụng một đồ thị tương tự như Hình 20-10 để thể hiện những tình huống sau:

   a. Nếu có thương mại tự do, các nhà sản xuất bơ trong nước muốn chính phủ áp đặt mức thuế quan không dưới 0,5 USD/pound. So sánh kết quả với mức thuế là 0,25 USD/pound.

   b. Điều gì sẽ xảy ra nếu áp dụng một mức thuế quan lớn hơn 0,5 USD/pound?

2. Giả sử chính phủ áp đặt hạn ngạch nhập khẩu thay vì thuế quan đối với bơ. Hạn ngạch là bao nhiêu sẽ tạo ra cùng một lượng nhập khẩu như một mức thuế 0,5 USD/pound?

Đáp án ở cuối sách.

Dòng vốn và Cán cân thanh toán

Năm 2013, người dân sống ở Mỹ bán được hàng hóa trị giá khoảng 4,2 nghìn tỷ USD cho người sống ở các quốc gia khác và đổi lại mua khoảng 4,2 nghìn tỷ USD hàng hóa. Đó là những loại hàng hóa nào? Tất cả các loại. Người dân Mỹ (bao gồm cả những công ty hoạt động tại Mỹ) bán máy bay, trái phiếu, lúa mì và nhiều mặt hàng khác cho người dân của các nước khác. Người dân Mỹ đã mua xe hơi, trái phiếu, dầu và nhiều mặt hàng khác từ người dân của các quốc gia khác.

Bằng cách này để theo dõi và ghi lại các giao dịch này ? Trong Chương 13, chúng ta đã học rằng các nhà kinh tế học theo dõi nền kinh tế trong nước bằng cách sử dụng các tài khoản thu nhập và sản phẩm quốc gia. Các nhà kinh tế theo dõi các giao dịch quốc tế bằng cách sử dụng một tập hợp số liệu khác có liên quan, *cán cân thanh toán quốc tế.*

Cán cân thanh toán quốc tế là bản tóm tắt các giao dịch của một quốc gia với các quốc gia khác trong một năm nhất định.

Cán cân thanh toán quốc tế

Cán cân thanh toán quốc tế (balance of payments accounts) là bản tóm tắt các giao dịch của một quốc gia với các quốc gia khác trong một năm nhất định.

Để hiểu ý tưởng cơ bản đằng sau cán cân thanh toán quốc tế, chúng ta hãy xem xét một ví dụ nhỏ: không phải là một quốc gia mà là một trang trại gia đình. Giả sử chúng ta có được những số liệu sau đây về tình trạng tài chính năm vừa qua của gia đình Costa, những người sở hữu một trang trại atisô nhỏ ở California:

- Họ thu được 100.000 USD từ việc bán atisô
- Họ chi 70.000 USD cho việc điều hành trang trại, bao gồm mua máy móc nông nghiệp mới, và chi 40.000 USD khác để mua thực phẩm, thanh toán hóa đơn điện nước, thay thế xe cũ, v.v...
- Họ nhận được 500 USD tiền lãi trên tài khoản ngân hàng nhưng đã trả 10.000 USD tiền lãi vay.
- Họ đã vay thêm một khoản 25.000 USD mới để chi trả cho việc cải tiến trang trại nhưng không sử dụng toàn bộ số tiền ngay lập tức. Vì vậy, họ gửi thêm vào ngân hàng.

Chúng ta có thể tóm tắt các giao dịch của nhà Costa trong năm như thế nào? Có một cách là lập một bảng như Bảng 20-3, trong đó thể hiện nguồn tiền mặt vào và các giao dịch sử dụng tiền mặt, được mô tả theo một vài nhóm rộng.

BẢNG 20-3 Năm tài chính của nhà Costa

	Nguồn tiền mặt	Sử dụng tiền mặt	Chênh lệch ròng
Mua bán hàng hóa và dịch vụ	Doanh thu atisô: 100.000 USD	Chi phí hoạt động và sinh sống của trang trại: 110.000 USD	-10.000 USD
Tiền lãi	Tiền lãi nhận đượctừ tài khoản ngân hàng: 500 USD	Tiền lãi phải trả cho khoản vay thế chấp: 10.000 USD	-9.500 USD
Các khoản vay và tiền gửi	Số tiền nhận được từ khoản vay mới: 25.000 USD	Số tiền gửi vào ngân hàng: 5.500 USD	+19.500 USD
Tổng	125.500 USD	125.500 USD	0

Dòng đầu tiên của bảng thể hiện doanh số bán và mua hàng hóa và dịch vụ: doanh thu của atisô; các khoản mua hàng tạp hóa, dầu sưởi, xe mới, v.v... Dòng thứ hai thể hiện các khoản tiền lãi: tiền lãi mà nhà Costa nhận được từ tài khoản ngân hàng và tiền lãi mà họ đã trả cho khoản vay thế chấp. Dòng thứ ba thể hiện các khoản vay và tiền gửi: tiền mặt đến từ một khoản vay và tiền gửi vào ngân hàng.

Ở mỗi dòng, chúng ta thể hiện dòng tiền ròng từ từng loại giao dịch. Như vậy, thay đổi ròng của dòng đầu tiên là - 10.000 USD, vì nhà Costa chi tiêu nhiều hơn 10.000 USD so với số tiền họ nhận được. Thay đổi ròng của dòng thứ hai là –9.500 USD, chênh lệch giữa số tiền lãi nhà Costa nhận được từ tài khoản ngân hàng và số tiền lãi mà họ đã trả cho khoản vay thế chấp. Thay đổi ròng

của dòng thứ ba là 19.500 USD: nhà Costa nhận được 25.000 USD từ khoản vay mới nhưng chỉ gửi 5.500 USD trong số tiền đó vào ngân hàng.

Dòng cuối cùng thể hiện tổng số tiền từ tất cả các nguồn và tổng số tiền đã sử dụng. Theo định nghĩa, những khoản tiền này bằng nhau: mỗi đồng USD đều có nguồn gốc, và mỗi USD nhận được đều sẽ được sử dụng ở đâu đó. (Điều gì sẽ xảy ra nếu nhà Costa giấu tiền dưới nệm? Vậy thì đó sẽ được tính là một cách "sử dụng" tiền mặt khác.)

Cán cân thanh toán quốc tế của một quốc gia là bảng tóm tắt các giao dịch của quốc gia với phần còn lại của thế giới trong một năm nhất định theo cách rất giống với cách chúng ta tóm tắt năm tài chính của nhà Costa.

BẢNG 20-4 Cán cân thanh toán quốc tế của Mỹ trong năm 2013 (tỷ USD)

		Các khoản thanh toán từ người nước ngoài (USD)	Các khoản thanh toán cho người nước ngoài (USD)	
1	Doanh thu mua bán hàng hóa và dịch vụ	2.280	2.756	- 476
2	Thu nhập từ các yếu tố sản xuất	780	580	199
3	Chuyển giao vãng lai	118	242	- 124
	Tài khoản vãng lai (1 + 2 + 3)			- 400
4	Mua bán tài sản (tài khoản tài chính)	1.018	-645	373
	Tài khoản tài chính (4)			373
	Sai số thống kê	-	-	- 27

Nguồn: Thống kê từ Bộ Lao động

Bảng 20-4 thể hiện một phiên bản đơn giản của cán cân thanh toán quốc tế của Mỹ trong năm 2013. Trong khi tài khoản của gia đình Costa thể hiện nguồn và cách sử dụng tiền mặt, cán cân thanh toán quốc tế của một quốc gia thể hiện các khoản thanh toán từ người nước ngoài — nguồn tiền mặt của nước Mỹ xét trên tổng thể - và các khoản thanh toán cho người nước ngoài — những khoản sử dụng tiền mặt của nước Mỹ.

Dòng 1 của Bảng 20-4 thể hiện các khoản thanh toán phát sinh từ việc Mỹ bán hàng hóa và dịch vụ cho người nước ngoài và Mỹ mua hàng từ người nước ngoài trong năm 2013. Ví dụ như số liệu của cột thứ hai ở dòng 1 là 2.280 tỷ USD, kết hợp các khoản như giá trị xuất khẩu lúa mì của Mỹ và tiền phí mà người nước ngoài trả cho các công ty tư vấn của Mỹ trong năm 2013. Số liệu của cột thứ ba ở dòng 1 là 2.756 tỷ USD, kết hợp các khoản như giá trị nhập khẩu dầu của Mỹ và tiền phí mà các công ty Mỹ phải trả cho các tổng đài trung tâm tại Ấn Độ trong năm 2013 — đó là những người thường trả lời các cuộc gọi bắt đầu bằng số 1-800 của bạn.

Dòng thứ 2 thể hiện *thu nhập từ các yếu tố sản xuất (factor income)* của Mỹ trong năm 2013 — thu nhập mà người nước ngoài trả cho người dân Mỹ cho việc sử dụng các yếu tố sản xuất thuộc sở hữu của người Mỹ, cũng như thu nhập của người Mỹ chi trả cho người nước ngoài cho việc sử dụng các yếu tố sản xuất của nước ngoài. Thu nhập từ các yếu tố sản xuất chủ yếu bao gồm thu nhập đầu tư, chẳng hạn như tiền lãi mà người Mỹ phải trả cho các khoản vay từ nước ngoài, lợi nhuận của các tập đoàn thuộc sở hữu của Mỹ hoạt động ở nước ngoài và các khoản tương tự. Ví dụ, lợi nhuận mà Disneyland Paris nhận được, thuộc sở hữu của Công ty Walt Disney có trụ sở tại Mỹ, được bao gồm trong con số 780 tỷ USD của cột thứ hai ở dòng thứ 2. Lợi nhuận thu được từ hoạt động của các công ty xe hơi Nhật Bản tại Mỹ được bao gồm trong con số 580 tỷ USD được thể hiện ở cột thứ ba của dòng thứ 2. Thu nhập của các yếu tố sản xuất cũng bao gồm một phần thu nhập từ lao động. Ví dụ tiền lương của một kỹ sư người Mỹ làm việc tạm thời tại một công trường xây dựng ở Dubai được tính vào con số 780 tỷ USD trong cột thứ hai.

Dòng thứ 3 thể hiện *các khoản chuyển giao vãng lai (international transfer)* của Mỹ trong năm 2013 – là số tiền mà người dân Mỹ gửi cho người dân của các nước khác và ngược lại. Số liệu trong cột thứ hai của dòng thứ 3, 118 tỷ USD, bao gồm các khoản thanh toán được những người lao động Mỹ có kỹ năng làm việc ở nước ngoài gửi về nhà. Cột thứ ba chiếm phần lớn các khoản chuyển giao vãng lai. Con số 242 tỷ USD chủ yếu bao gồm tiền kiều hối mà những người nhập cư cư trú tại Mỹ, chẳng hạn như hàng triệu người lao động sinh ra ở Mexico đang làm việc tại Mỹ, gửi cho gia đình ở nước họ.

Dòng thứ 4 của bảng bao gồm các khoản thanh toán tích lũy từ việc mua bán tài sản giữa người Mỹ và người nước ngoài trong năm 2013. Ví dụ năm 2013, Shanghui, một công ty thực phẩm

Trung Quốc đã mua lại Smithfield Foods, công ty đóng gói thịt heo hàng đầu của Mỹ, với giá 4,7 tỷ USD. Với vai trò là một khoản thanh toán cho các chủ sở hữu người Mỹ của Smithfield Foods cho việc mua tài sản, khoản tiền 4,7 tỷ USD được tính vào con số 1.018 tỷ USD ở cột thứ hai của dòng thứ 4. Cũng trong năm 2013, một số công ty lớn ở phố Wall đã mua nợ châu Âu, cả nợ tư nhân và nợ công. Với vai trò là một khoản thanh toán của người dân Mỹ cho người nước ngoài để mua tài sản nước ngoài, những giao dịch này được bao gồm trong con số -645 tỷ USD nằm ở cột thứ ba của dòng thứ 4.

Khi sắp xếp bảng 20-4, chúng ta đã tách dòng thứ 1, 2, và 3 thành một nhóm, để phân biệt với dòng thứ 4. Điều này phản ánh sự khác biệt cơ bản về cách tác động đến tương lai của hai nhóm giao dịch này. Khi một người Mỹ bán hàng hóa như lúa mì cho người nước ngoài, đó là điểm kết thúc giao dịch. Nhưng đối với tài sản tài chính thì khác, ví dụ như một trái phiếu. Hãy nhớ rằng trái phiếu là một lời hứa trả lãi và gốc trong tương lai. Vì vậy, khi một người Mỹ bán trái phiếu cho người nước ngoài, giao dịch đó đã tạo ra trách nhiệm pháp lý: người Mỹ sẽ phải trả tiền lãi và nợ gốc trong tương lai. Cán cân thanh toán quốc tế phân biệt giữa các giao dịch không tạo ra nợ (liabilities) và các giao dịch tạo ra nợ.

Các giao dịch không tạo ra nợ được xem là một phần của cán cân tài khoản vãng lai (balance of payments on current account), thường được gọi đơn giản là **tài khoản vãng lai (current account)**: là cán cân thanh toán hàng hóa và dịch vụ cộng với các khoản chuyển giao quốc tế ròng và thu nhập từ các yếu tố sản xuất. Các khoản này tương ứng với các dòng thứ 1, 2 và 3 trong Bảng 20-4. Trên thực tế, dòng thứ 1 của Bảng 20-4 với giá trị -476 tỷ USD trong năm 2013, tương ứng với thành phần quan trọng nhất của tài khoản vãng lai: **cán cân thanh toán hàng hóa và dịch vụ (balance of payments on goods and services)**, là phần chênh lệch giữa giá trị xuất khẩu và giá trị nhập khẩu trong một khoản thời gian nhất định.

Nếu đọc các báo cáo tin tức về nền kinh tế, bạn có thể thấy các tham chiếu đến một thước đo khác là cán cân thương mại hàng hóa (merchandise trade balance), đôi khi được gọi ngắn gọn là cán cân thương mại (trade balance). Đó là mức chênh lệch giữa giá trị xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa của một nước; không bao gồm dịch vụ. Các nhà kinh tế học đôi khi tập trung vào cán cân thương mại hàng hóa, mặc dù đó là một thước đo không đầy đủ, vì dữ liệu thương mại quốc tế về dịch vụ không chính xác như dữ liệu thương mại quốc tế về hàng hóa vật chất và dữ liệu cũng chậm hơn.

Các giao dịch liên quan đến việc mua bán tài sản, và từ đó tạo ra các khoản nợ ngắn hạn trong tương lai, được xem là một phần của **cán cân tài khoản tài chính (balance of payments on financial account)**, hoặc gọi ngắn gọn là **tài khoản tài chính (financial account)**, trong một khoảng thời gian nhất định. Con số này tương ứng với dòng thứ 4 trong Bảng 20-4, là 373 tỷ USD trong năm 2013. (Từ trước cho đến khoảng cách đây vài năm, các nhà kinh tế học thường gọi tài khoản tài chính là *tài khoản vốn (capital account)*. Chúng ta sẽ sử dụng thuật ngữ hiện đại, nhưng đôi khi bạn cũng có thể thấy thuật ngữ cũ xuất hiện).

Vậy tất cả sẽ được tổng hợp như thế nào? Các dòng được tô đậm của Bảng 20-4 thể hiện số liệu tổng cộng: tài khoản vãng lai và tài khoản tài chính của Mỹ trong năm 2013. Như bạn có thể thấy, trong năm 2013, Mỹ thâm hụt tài khoản vãng lai: số tiền trả cho người nước ngoài để có hàng hóa, dịch vụ, các yếu tố sản xuất

Cán cân tài khoản vãng lai, hay **tài khoản vãng lai**: là cán cân thanh toán hàng hóa và dịch vụ cộng với các khoản chuyển giao quốc tế ròng và thu nhập từ các yếu tố sản xuất.

Cán cân thanh toán hàng hóa và dịch vụ là phần chênh lệch giữa giá trị xuất khẩu và giá trị nhập khẩu của một quốc gia, trong một khoản thời gian nhất định.

Cán cân thương mại hàng hóa, hay cán cân thương mại, là mức chênh lệch giữa giá trị xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa của một nước; không bao gồm dịch vụ.

Cán cân tài khoản tài chính, hay **tài khoản tài chính**: là phần chênh lệch giữa việc bán tài sản cho người nước ngoài và việc mua tài sản từ người nước ngoài, trong một giai đoạn cụ thể.

và các khoản chuyển giao nhiều hơn số tiền nhận được. Đồng thời nước Mỹ lại thặng dư tài khoản tài chính: giá trị của các tài sản được bán cho người nước ngoài cao hơn giá trị tài sản mà người Mỹ mua từ người nước ngoài.

Theo số liệu chính thức năm 2013, thâm hụt tài khoản vãng lai và thặng dư tài khoản tài chính của Mỹ không bù trừ chính xác lẫn nhau: thặng dư tài khoản tài chính trong năm 2013 nhỏ hơn thâm hụt tài khoản vãng lai 27 tỷ USD. Nhưng đó chỉ là một lỗi thống kê, phản ánh tính không hoàn hảo của dữ liệu chính thức. (Sai số có thể phản ánh các giao dịch người nước ngoài mua tài sản của Mỹ mà số liệu chính thức đã bị thiếu). Trên thực tế, quy tắc cơ bản của cán cân tài khoản là tài khoản vãng lai và tài khoản tài chính phải có tổng bằng 0:

(20-1) Tài khoản vãng lai (*CA*) + Tài khoản tài chính (*FA*) = 0

Hay

$$CA = -FA$$

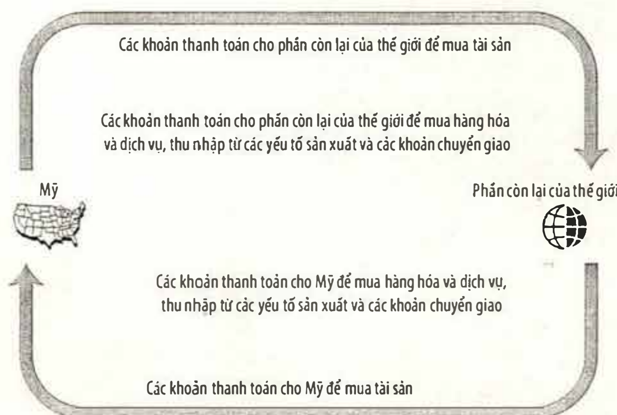
Tại sao công thức 20-1 phải luôn đúng? Chúng ta đã thấy lời giải thích cơ bản trong Bảng 20-3, thể hiện các tài khoản của gia đình Costa: tổng cộng nguồn tiền phải bằng tổng các giao dịch tiêu xài tiền. Điều tương tự cũng áp dụng cho cán cân thanh toán quốc tế. Hình 20-13, một biến thể của biểu đồ dòng chu chuyển mà chúng ta đã thấy hữu ích trong thảo luận về kinh tế vĩ mô trong nước, có thể giúp bạn hình dung cách tính tổng này hoạt động như thế nào. Thay vì thể hiện dòng tiền *trong* một nền kinh tế quốc gia, Hình 20-13 thể hiện dòng tiền *giữa* các nền kinh tế quốc gia.

Tiền chảy vào Mỹ từ phần còn lại của thế giới dưới dạng các khoản thanh toán cho xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ của Mỹ, dưới dạng các khoản thanh toán cho việc sử dụng các yếu tố sản xuất của Mỹ, và dưới dạng các khoản chuyển giao vãng lai. Các dòng tiền này (được biểu thị bằng mũi tên bên dưới, vòng trong) là các thành phần có giá trị dương của tài khoản vãng lai của Mỹ. Tiền cũng chảy vào Mỹ từ những người nước ngoài mua tài sản của Mỹ (được thể hiện bằng mũi tên bên dưới, vòng ngoài) - thành phần có giá trị dương của tài khoản tài chính Mỹ.

Đồng thời, dòng tiền từ Mỹ đến phần còn lại của thế giới dưới dạng các khoản thanh toán cho hàng hóa và dịch vụ nhập khẩu của Mỹ, các giao dịch cho việc sử dụng các yếu tố sản xuất của nước ngoài, và các khoản chuyển giao vãng lai. Những dòng tiền này được thể hiện bằng mũi tên bên trên (vòng trong), là các thành phần có giá trị âm của tài khoản vãng lai của Mỹ. Tiền cũng chảy ra từ Mỹ để mua tài sản nước ngoài, như được thể hiện bằng mũi tên bên trên (vòng ngoài) — là thành phần có giá trị âm trong tài khoản tài chính của Mỹ. Như trong tất cả các biểu đồ dòng chu chuyển, các dòng tiền đi vào và đi ra phải bằng nhau. Điều này có nghĩa là tổng các mũi tên đi vào Mỹ (hai mũi tên phía dưới) bằng tổng các mũi tên đi ra khỏi Mỹ (hai mũi tên phía trên).

HÌNH 20-13 Cán cân thanh toán

Các mũi tên ở bên trong thể hiện các khoản thanh toán được tính trong tài khoản vãng lai. Các mũi tên ở vòng ngoài thể hiện các khoản thanh toán được tính trong tài khoản tài chính. Vì tổng dòng tiền vào Mỹ phải bằng tổng dòng tiền ra khỏi Mỹ, nên tổng tài khoản vãng lai và tài khoản tài chính là 0.



Nghĩa là:

(20-2) Các khoản mục có giá trị dương trên tài khoản vãng lai + Các khoản mục có giá trị dương trên tài khoản tài chính = Các khoản mục có giá trị âm trên tài khoản vãng lai + Các khoản mục có giá trị âm trên tài khoản tài chính

Công thức 20-2 có thể được sắp xếp lại như sau:

(20-3) Các khoản mục có giá trị dương trên tài khoản vãng lai - Các khoản mục có giá trị âm trên tài khoản vãng lai + Các khoản mục có giá trị dương trên tài khoản tài chính - Các khoản mục có giá trị âm trên tài khoản tài chính = 0

Công thức 20-3 tương đương với Công thức 20-1: tài khoản vãng lai cộng tài khoản tài chính – cả hai bằng với các khoản mục có giá trị dương trừ đi các khoản mục có giá trị âm – bằng 0.

Nhưng điều gì quyết định số dư tài khoản vãng lai và tài khoản tài chính?

Các yếu tố cơ bản ảnh hưởng đến dòng vốn quốc tế

Sự khác biệt giữa các quốc gia về *nhu cầu vốn (demand for funds)* phản ánh những khác biệt cơ bản về cơ hội đầu tư. Cụ thể là khi những yếu tố khác như nhau, thì một đất nước có nền kinh tế đang phát triển nhanh chóng có xu hướng mang đến nhiều cơ hội đầu tư hơn là một quốc gia có nền kinh tế phát triển chậm. Vì vậy, một nền kinh tế phát triển nhanh thường có nhu cầu vốn cao hơn và mang lại lợi tức cao hơn cho nhà đầu tư so với một nền kinh tế phát triển chậm - mặc dù không phải lúc nào cũng như vậy. Kết quả là vốn có xu hướng chảy từ các nền kinh tế tăng trưởng chậm sang các nền kinh tế tăng trưởng nhanh.

Ví dụ kinh điển, được mô tả trong phần *Kinh tế học trong đời sống* sau đây, là dòng vốn từ Anh sang Mỹ cùng với các quốc gia khác, từ năm 1870 đến 1914. Trong thời kỳ đó, nền kinh tế Mỹ đang phát triển nhanh chóng vì dân số tăng và phát triển về phía tây và vì nước này đang tiến hành công nghiệp hóa, tạo ra nhu cầu chi tiêu đầu tư cho đường sắt, nhà máy v.v... Trong khi đó, nước Anh có dân số tăng trưởng chậm hơn nhiều, đã công nghiệp hóa và đã có một mạng lưới đường sắt bao phủ cả nước. Điều đó giúp nước Anh có tiền tiết kiệm nhàn rỗi, phần lớn số tiền đó cho Mỹ và các nền kinh tế thế giới mới khác vay.

Mức chênh lệch giữa các nước về nguồn cung vốn phản ánh sự khác biệt về tiết kiệm giữa các quốc gia. Đây có thể là kết quả của sự khác biệt về tỷ lệ tiết kiệm cá nhân, vốn rất khác nhau giữa các quốc gia. Ví dụ trong năm 2014, tổng số tiền tiết kiệm cá nhân là 27% GDP của Đức nhưng chỉ chiếm 17% GDP của Mỹ. Những số liệu này cũng có thể phản ánh sự khác biệt về tiết kiệm của chính phủ, cụ thể là thâm hụt ngân sách của chính phủ, làm giảm tổng số tiết kiệm quốc gia, có thể thúc đẩy dòng vốn đổ vào trong nước.

Dòng vốn hai chiều

Các cơ hội đầu tư quốc tế và sự khác biệt về tỷ lệ tiết kiệm là các yếu tố quan trọng quyết định hướng của dòng vốn *ròng* – là phần dòng vốn đi vào vượt quá dòng vốn đi ra, hoặc ngược lại. Khi những yếu tố khác như nhau, hướng của dòng vốn ròng được xác định bởi mức chênh lệch lãi suất giữa các quốc gia. Tuy nhiên, như chúng ta đã thấy trong Bảng 20-4, dòng vốn *gộp* diễn ra theo cả hai hướng: ví dụ Mỹ bán tài sản cho người nước ngoài và mua tài sản từ người nước ngoài. Tại sao vốn di chuyển theo hai hướng?

Câu trả lời cho câu hỏi này là trong thế giới thực, trái ngược với mô hình đơn giản mà chúng ta vừa học, còn có những yếu tố khác ảnh hưởng đến dòng vốn quốc tế bên cạnh việc tìm kiếm lãi suất cao hơn.

Các nhà đầu tư cá nhân thường tìm cách đa dạng hóa rủi ro bằng cách mua cổ phiếu ở một số quốc gia. Các cổ phiếu ở châu Âu có thể hoạt động tốt khi các cổ phiếu ở Mỹ xấu đi, hoặc ngược lại, do đó các nhà đầu tư ở châu Âu cố gắng giảm rủi ro bằng cách mua một số cổ phiếu của Mỹ, khi các nhà đầu tư ở Mỹ cũng cố gắng giảm rủi ro bằng cách mua một số cổ phiếu châu Âu. Kết quả là dòng vốn di chuyển theo cả hai hướng.


ImagineChina via AP Images

Nhiều công ty Mỹ đã mở nhà máy ở Trung Quốc để tiếp cận thị trường Trung Quốc đang phát triển và tận dụng lợi thế chi phí lao động thấp.

Trong khi đó, các công ty thường tham gia đầu tư quốc tế như một phần của chiến lược kinh doanh - ví dụ các công ty xe hơi có thể nhận thấy rằng họ có thể cạnh tranh tốt hơn trên thị trường nếu họ lắp ráp một số xe hơi tại địa phương. Các khoản đầu tư kinh doanh như vậy cũng có thể dẫn đến dòng vốn hai chiều, ví dụ như các nhà sản xuất xe hơi châu Âu xây dựng nhà máy ở Mỹ ngay cả khi các công ty máy tính của Mỹ mở nhà máy tại châu Âu.

Cuối cùng, một số quốc gia, kể cả Mỹ, là các trung tâm ngân hàng quốc tế: mọi người từ khắp nơi trên thế giới bỏ tiền vào các tổ chức tài chính của Mỹ, sau đó các tổ chức này đầu tư nhiều khoản vốn này ra nước ngoài.



VÒNG QUANH THẾ GIỚI

Thặng dư lớn

Mỹ thường bị thâm hụt lớn trong tài khoản vãng lai. Trong thực tế, Mỹ dẫn đầu thế giới về mức thâm hụt tài khoản vãng lai; các quốc gia khác có tỷ lệ thâm hụt trên GDP lớn hơn, nhưng các nền kinh tế đó nhỏ hơn nhiều, vì vậy thâm hụt của Mỹ lớn hơn nhiều về mặt số tuyệt đối.

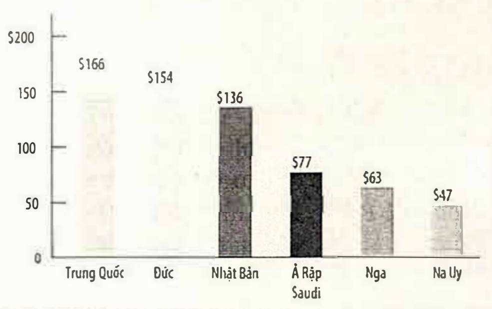
Tuy nhiên, xét trên toàn thế giới, thâm hụt ở một số bộ phận của một vài quốc gia phải phù hợp với thặng dư ở một số bộ phận của các quốc gia khác. Vậy những nước nào có thặng dư bù đắp cho thâm hụt của Mỹ, và những nước này có điểm chung gì?

Hình này thể hiện mức thặng dư tài khoản vãng lai trung bình của sáu quốc gia có thặng dư lớn nhất trong giai đoạn từ năm 2000 đến năm 2013. Trung Quốc đứng đầu danh sách với thặng dư phần lớn là do chính sách giữ đồng tiền của họ yếu hơn so với các đồng tiền khác.

Nhật Bản và Đức có thặng dư tài khoản vãng lai vì những lý do tương tự nhau: cả hai đều là những quốc gia giàu có với tỷ lệ tiết kiệm cao, mang lại cho họ nhiều tiền đầu tư. Vì một phần số tiền đó sẽ được chuyển ra nước ngoài, nên kết quả là họ bị thâm hụt tài khoản tài chính và thặng dư tài khoản vãng lai.

Ba quốc gia còn lại đều là những nước xuất khẩu dầu lớn. (Bạn có thể không nghĩ Nga hay Na Uy là "nền kinh tế dầu mỏ", nhưng khoảng hai phần ba doanh thu xuất khẩu của Nga là từ dầu mỏ, và Na Uy sở hữu các mỏ dầu khổng lồ ở Biển Bắc.) Các nước này đều chủ động tích lũy tài sản ở nước ngoài để giúp họ duy trì chi tiêu khi dầu mỏ cạn kiệt.

Nói tóm lại, các nước thặng dư là một nhóm quốc gia đa dạng. Nếu hình ảnh của bạn về thế giới chỉ đơn giản là một trong những khoản thâm hụt của Mỹ so với khoản thặng dư của Trung Quốc, thì bạn đang bỏ qua một phần lớn của câu chuyện.



Nguồn: Triển vọng Kinh tế Thế giới của IMF, 2014

Kết quả của các dòng vốn hai chiều này là các nền kinh tế hiện đại thường đóng cả hai vai trò: là các con nợ (các quốc gia nợ tiền phần còn lại của thế giới) và chủ nợ (các quốc gia mà phần còn lại của thế giới nợ tiền). Do nhiều năm có dòng vốn hai chiều, vào cuối năm 2015, Mỹ đã tích lũy tài sản nước ngoài trị giá 23,2 nghìn tỷ USD, và người nước ngoài đã tích lũy tài sản tại Mỹ trị giá 30,6 nghìn tỷ USD.

KINH TẾ HỌC trong Đời sống



Thời kỳ hoàng kim của các dòng vốn

Người ta thường nói công nghệ thu hẹp thế giới. Máy bay đã giúp nối liền các thành phố của thế giới gần nhau trong vòng vài giờ; viễn thông hiện đại truyền thông tin ngay lập tức trên toàn cầu. Vì vậy, bạn có thể nghĩ rằng dòng vốn quốc tế hiện nay phải lớn hơn bao giờ hết.

Nhưng nếu dòng vốn được tính theo tỷ lệ tiết kiệm và đầu tư thế giới thì niềm tin đó hóa ra lại không đúng. Thời kỳ hoàng kim của dòng vốn thực sự diễn ra trước Chiến tranh thế giới thứ nhất - từ năm 1870 đến năm 1914.

Những dòng vốn này chủ yếu đến từ các nước châu Âu, đặc biệt là nước Anh, đến những khu vực lúc đó được gọi là *khu định cư mới (zones of recent settlement)*, là các quốc gia thu hút nhiều người nhập cư châu Âu. Các nước nằm trong số những nơi có dòng vốn đổ vào nhiều là Úc, Argentina, Canada và Mỹ.

Dòng vốn lớn phản ánh sự khác biệt trong cơ hội đầu tư. Nước Anh, một nền kinh tế công nghiệp trưởng thành với nguồn tài nguyên thiên nhiên hạn chế và dân số tăng trưởng chậm, mang đến cơ hội đầu tư mới tương đối hạn chế. Các khu định cư mới, với dân số tăng nhanh và nguồn tài nguyên thiên nhiên dồi dào, mang đến cho các nhà đầu tư lợi nhuận cao hơn và đã thu hút được dòng vốn đổ vào. Các ước tính thể hiện rằng trong giai đoạn này, nước Anh đã chuyển khoảng 40% tiền tiết kiệm ra nước ngoài, phần lớn là để tài trợ cho các tuyến đường sắt và các dự án lớn khác. Không có quốc gia nào đạt được kỷ lục đó trong thời hiện đại.

Tại sao chúng ta không thể đạt được các dòng vốn của nhiều thế hệ trước? Các nhà kinh tế học không hoàn toàn chắc chắn về điều này, nhưng họ đã nêu ra hai nguyên nhân: hạn chế di cư và rủi ro chính trị.

Trong suốt thời kỳ hoàng kim của các dòng vốn, sự di chuyển của vốn đã bổ sung cho sự dịch chuyển của dân số: những nước nhận vốn lớn từ châu Âu cũng là những nơi mà số lượng lớn người châu Âu đang chuyển đến. Những đợt dịch chuyển dân số quy mô lớn này có thể xảy ra trước Chiến tranh thế giới thứ nhất vì khi đó ít có hạn chế pháp lý về nhập cư. Ngược lại, ngày nay, di cư bị hạn chế bởi nhiều rào cản pháp lý.

Một yếu tố khác đã thay đổi là rủi ro chính trị. Chính phủ hiện đại thường hạn chế đầu tư nước ngoài vì lo ngại điều đó sẽ làm giảm bớt tính tự chủ của quốc gia. Và do các lo ngại về chính trị hoặc an ninh, nên các chính phủ đôi khi chiếm đoạt tài sản nước ngoài, một rủi ro làm nản lòng các nhà đầu tư, khiến họ không chuyển nhiều hơn một phần tài sản tương đối khiêm tốn ra nước ngoài. Vào thế kỷ 19, những hành động như vậy là rất hiếm, một phần vì một số điểm đến đầu tư chính vẫn là thuộc địa của châu Âu, một phần vì trong những ngày đó, các chính phủ có thói quen gửi quân đội và súng đạn đi thực thi các yêu sách của nhà đầu tư.

- **Cán cân thanh toán quốc tế** theo dõi các giao dịch quốc tế của một quốc gia, bao gồm **cán cân tài khoản vãng lai** hoặc **tài khoản vãng lai**, cộng với **cán cân tài khoản tài chính** hoặc **tài khoản tài chính**. Thành phần quan trọng nhất của tài khoản vãng lai là **cán cân thanh toán hàng hóa và dịch vụ**, trong đó lại bao gồm **cán cân thương mại hàng hóa**, hoặc **cán cân thương mại**
- Vì nguồn thanh toán phải bằng số tiền thanh toán, nên tổng của tài khoản vãng lai và tài khoản tài chính bằng 0.
- Dòng vốn phản ánh sự khác biệt giữa các quốc gia về hành vi tiết kiệm và các cơ hội đầu tư.

Kiểm tra kiến thức 20-4

1. Sự kiện nào sau đây ảnh hưởng đến cán cân thanh toán quốc tế?
   a. Boeing, một công ty có trụ sở tại Mỹ, bán một chiếc máy bay mới được chế tạo cho Trung Quốc.
   b. Các nhà đầu tư Trung Quốc mua cổ phiếu Boeing từ người Mỹ.
   c. Một công ty Trung Quốc mua một chiếc máy bay đã qua sử dụng từ American Airlines và chuyển nó đến Trung Quốc.
   d. Một nhà đầu tư Trung Quốc sở hữu tài sản ở Mỹ mua một mày bay riêng cho công ty, và giữ lại ở Mỹ để ông có thể đi khắp nước Mỹ.
2. Theo bạn, sự sụp đổ của bong bóng nhà ở của Mỹ và đợt suy thoái sau đó đã có những tác động gì đến dòng vốn quốc tế vào Mỹ?

Đáp án ở cuối sách.

Vai trò của tỷ giá hối đoái

Chúng ta vừa thấy sự khác biệt trong việc cung cấp nguồn vốn vay từ tiết kiệm và nhu cầu vay vốn để chi tiêu đầu tư dẫn đến các dòng vốn quốc tế. Chúng ta cũng đã biết rằng cán cân tài khoản vãng lai cộng với cán cân tài khoản tài chính bằng 0: quốc gia nhận dòng vốn ròng phải thâm hụt tài khoản vãng lai tương ứng và quốc gia tạo ra dòng vốn ròng phải thặng dư tài khoản vãng lai tương ứng.

Hoạt động của tài khoản tài chính - phản ánh dòng vốn vào hoặc ra - được mô tả tốt nhất bằng điểm cân bằng trong thị trường vốn vay quốc tế. Đồng thời, cán cân thanh toán hàng hóa và dịch vụ, thành phần chính của tài khoản vãng lai, được định hình bởi các quyết định trong thị trường hàng hóa và dịch vụ quốc tế. Vì vậy, với việc tài khoản tài chính phản ánh sự dịch chuyển vốn và tài khoản vãng lai phản ánh sự dịch chuyển hàng hóa và dịch vụ, điều gì đảm bảo rằng cán cân thanh toán thực sự cân bằng? Nghĩa là điều gì đảm bảo rằng hai tài khoản thực sự bù trừ cho nhau?

Không có gì phải ngạc nhiên, một mức giá nào đó sẽ khiến cho hai tài khoản này cân bằng. Cụ thể mức giá đó là *tỷ giá hối đoái*, được xác định trên *thị trường ngoại hối*.

Thị trường ngoại hối lá nơi trao đổi các đồng tiền với nhau.

Thị trường náy xác định **tỷ giá hối đoái**, lá các mức giá giao dịch tiền tệ.

Khi một loại tiền tệ trở nên có giá trị hơn so với các đồng tiền khác, loại tiền tệ đó **tăng giá**.

Khi một loại tiền tệ trở nên có giá trị thấp hơn so với các đồng tiền khác, loại tiền tệ đó **giảm giá**.

Tìm hiểu về tỷ giá hối đoái

Nói chung, hàng hóa, dịch vụ và tài sản được tạo ra tại một quốc gia phải được thanh toán bằng đơn vị tiền tệ của quốc gia đó. Các sản phẩm của Mỹ phải được thanh toán bằng USD; các sản phẩm của châu Âu phải được thanh toán bằng đồng euro; các sản phẩm của Nhật phải được thanh toán bằng đồng yên. Đôi khi, người bán sẽ chấp nhận thanh toán bằng ngoại tệ, nhưng sau đó họ sẽ đổi lại thành đồng nội tệ.

Khi đó, các giao dịch quốc tế đòi hỏi phải có một thị trường – là **thị trường ngoại hối (foreign exchange market)** – là nơi trao đổi các đồng tiền với nhau. Thị trường này xác định **tỷ giá hối đoái (exchange rates)**, là các mức giá giao dịch tiền tệ. (Trên thực tế, thị trường ngoại hối không nằm ở một vị trí địa lý xác định. Thay vào đó, nó là một thị trường điện tử toàn cầu mà những nhà giao dịch trên toàn thế giới sử dụng để mua bán tiền tệ).

BẢNG 20-5 Tỷ giá hối đoái vào 2 giờ chiều ngày 21 tháng 11 năm 2014

	USD	Yen	Euro
1 USD đổi được	1	117,76	0,8072
1 Yen đổi được	0,0085	1	0,0069
1 EUR đổi được	1,2388	145,88	1

Bảng 20-5 thể hiện tỷ giá hối đoái giữa ba đồng tiền tệ quan trọng nhất thế giới vào lúc 2 giờ chiều ngày 21 tháng 11 năm 2014. Mỗi khoản mục thể hiện giá của loại tiền tệ "nằm trên dòng" theo loại tiền tệ "nằm trên cột". Ví dụ tại thời điểm đó, 1 USD được trao đổi với giá 0,8072 euro, vì vậy cần có 0,8072 euro để mua 1 USD. Tương tự, chúng ta cần có 1,2388 USD để mua 1 EUR. Hai con số này phản ánh tỷ giá hối đoái tương tự giữa đồng euro và USD: 1/1,2388 = 0,8072.

Có hai cách để viết bất kỳ tỷ giá hối đoái cụ thể nào. Trong trường hợp này là cần 0,8072 EUR để có 1 USD và cần có 1,2388 USD để có 1 USD. Cách viết nào đúng? Câu trả lời là không có quy tắc cố định. Ở hầu hết các nước, mọi người có xu hướng thể hiện tỷ giá hối đoái là giá của một đồng USD theo nội tệ. Tuy nhiên, đây không phải là quy tắc toàn cầu và tỷ giá USD-EUR thường được niêm yết theo cả hai cách. Điều quan trọng là bạn phải biết chắc chắn mình đang sử dụng cách nào! Hãy xem phần *Lỗi sai kiến thức thường gặp* sau đây.

Khi thảo luận về sự biến động của tỷ giá hối đoái, các nhà kinh tế học sử dụng các thuật ngữ chuyên biệt để tránh nhầm lẫn. Khi một loại tiền tệ trở nên có giá trị hơn so với các đồng tiền khác, các nhà kinh tế học nói rằng đồng tiền đó tăng giá (appreciates). Khi một đồng tiền trở nên có giá trị thấp hơn so với các đồng tiền khác thì đồng tiền đó **giảm giá (depreciates)**. Ví dụ giả sử giá trị của 1 euro tăng từ 1 USD lên 1,25 USD, có nghĩa là giá trị của 1 USD đã giảm từ 1 EUR xuống còn 0,8 EUR (vì 1/1,25 = 0,8). Trong trường hợp này, chúng ta có thể nói rằng đồng euro tăng giá và đồng USD giảm giá.

Khi những yếu tố khác không thay đổi, biến động của tỷ giá hối đoái ảnh hưởng đến các mức giá tương ứng của hàng hóa, dịch vụ và tài sản ở các quốc gia khác nhau. Ví dụ giả sử giá của một phòng khách sạn ở Mỹ là 100 USD và giá của một phòng khách sạn ở Pháp là 100 EUR. Nếu tỷ giá hối đoái là 1 EUR = 1 USD thì các phòng khách sạn này đồng giá. Nếu tỷ giá hối đoái là 1,25 EUR = 1 USD thì phòng khách sạn ở Pháp rẻ hơn 20% so với phòng khách sạn ở Mỹ. Nếu tỷ giá hối đoái là 0,80 EUR = 1 USD thì phòng khách sạn ở Pháp đắt hơn 25% so với phòng khách sạn ở Mỹ.

Nhưng điều gì sẽ quyết định tỷ giá hối đoái? Là cung và cầu trên thị trường ngoại hối.

LỖI SAI KIẾN THỨC THƯỜNG GẶP | Tỷ giá tăng nghĩa là gì?

Khi ai đó nói "tỷ giá hối đoái của Mỹ tăng" thì điều đó có nghĩa là gì?

Điều đó không rõ ràng. Đôi khi tỷ giá hối đoái được tính bằng giá của đồng USD tính theo đồng ngoại tệ, đôi khi là giá ngoại tệ tính theo USD. Vì vậy, phát biểu này có thể có nghĩa là đồng USD tăng giá hoặc giảm giá!

Và bạn hãy cẩn thận khi sử dụng các số liệu thống kê được công bố. Hầu hết các quốc gia khác, ngoại trừ Mỹ, đều niêm yết tỷ giá hối đoái dưới hình thức giá của một đồng USD theo đồng nội tệ - ví dụ các quan chức Mexico sẽ nói rằng tỷ giá hối đoái là 10, nghĩa là 10 peso cho mỗi USD. Nhưng nước Anh, vì các lý do lịch sử, thường niêm yết tỷ giá hối đoái theo cách ngược lại. Vào ngày 21 tháng 11 năm 2014, 1 USD trị giá 0,6362 GBP và 1 GBP trị giá 1,5718 USD. Con số này thường xuyên được báo cáo dưới dạng tỷ giá hối đoái là 1,5718.

Người Mỹ thường tuân theo cách niêm yết của các nước khác: chúng ta thường nói tỷ giá hối đoái với Mexico là 10 peso/USD nhưng tỷ giá hối đoái với Anh là 1,57 USD/bảng Anh. Nhưng quy tắc này không đáng tin cậy; tỷ giá hối đoái so với đồng euro thường được ghi theo cả hai cách.

Do đó, bạn luôn cần phải kiểm tra trước khi sử dụng dữ liệu tỷ giá hối đoái: tỷ giá hối đoái được tính theo cách nào?

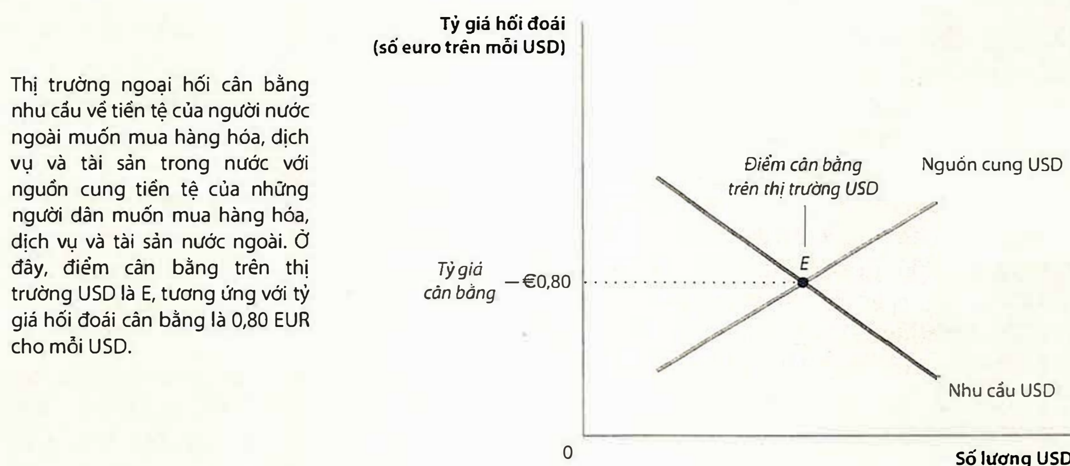
Tỷ giá hối đoái cân bằng

Để đơn giản, chúng ta hãy tưởng tượng rằng trên thế giới chỉ có hai đồng tiền: USD và euro. Người châu Âu muốn mua hàng hóa, dịch vụ và tài sản của Mỹ đến thị trường ngoại hối, đổi euro sang USD. Nghĩa là người châu Âu có nhu cầu về USD từ thị trường ngoại hối và, tương ứng là nguồn cung euro cho thị trường đó. Người Mỹ muốn mua hàng hóa, dịch vụ và tài sản của châu Âu đến thị trường ngoại hối để trao đổi USD sang đồng euro. Nghĩa là người Mỹ cung cấp USD cho thị trường ngoại hối và tương ứng là có nhu cầu euro từ thị trường đó. (Các khoản chuyển giao quốc tế và thu nhập từ các yếu tố sản xuất cũng tham gia vào thị trường ngoại hối, nhưng để đơn giản hóa mọi việc, chúng ta sẽ bỏ qua những dòng tiền này.)

Hình 20-14 thể hiện cách hoạt động của thị trường ngoại hối. Lượng cầu và lượng cung USD tại một tỷ giá EUR-USD bất kỳ được thể hiện trên trục hoành và tỷ giá EUR-USD được thể hiện trên trục tung. Tỷ giá hối đoái đóng vai trò như giá của hàng hóa hoặc dịch vụ trong một đồ thị cung cầu bình thường.

Hình này thể hiện hai đường đồ thị, đường cầu USD và đường cung USD. Chìa khóa để hiểu được độ dốc của các đường này là mức độ ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái đến xuất khẩu và nhập khẩu. Khi đồng tiền của một quốc gia tăng giá (trở nên có giá trị hơn) thì xuất khẩu giảm và nhập khẩu tăng. Khi đồng tiền của một quốc gia mất giá (trở nên ít có giá trị hơn) thì xuất khẩu tăng và nhập khẩu giảm.

HÌNH 20-14 Thị trường ngoại hối



Thị trường ngoại hối cân bằng nhu cầu về tiền tệ của người nước ngoài muốn mua hàng hóa, dịch vụ và tài sản trong nước với nguồn cung tiền tệ của những người dân muốn mua hàng hóa, dịch vụ và tài sản nước ngoài. Ở đây, điểm cân bằng trên thị trường USD là E, tương ứng với tỷ giá hối đoái cân bằng là 0,80 EUR cho mỗi USD.

Để hiểu tại sao đường cầu USD dốc xuống, chúng ta hãy nhớ lại rằng khi những yếu tố khác như nhau, tỷ giá hối đoái xác định giá hàng hóa, dịch vụ và tài sản của Mỹ tương ứng với giá của hàng hóa, dịch vụ và tài sán của châu Âu

- Nếu USD tăng giá so với euro (đồng USD tăng giá), các sản phẩm của Mỹ sẽ trở nên đắt đỏ hơn đối với người châu Âu so với các sản phẩm của châu Âu. Vì vậy, người châu Âu sẽ mua ít hàng hóa hơn từ Mỹ và sẽ mua ít USD trên thị trường ngoại hối hơn: lượng cầu USD giảm khi số euro cần có để mua USD tăng.
- Nếu USD giảm giá so với euro (đồng USD giảm giá), các sản phẩm của Mỹ sẽ trở nên tương đối rẻ hơn đối với người châu Âu. Người châu Âu sẽ phản ứng bằng cách mua nhiều hàng hóa từ Mỹ hơn và mua thêm USD trên thị trường ngoại hối: lượng cầu USD tăng lên khi số euro cần thiết để mua một đồng USD giảm.

Lý luận tương tự cũng giúp giải thích tại sao đường cung USD trong hình 20-14 dốc lên: càng cần có nhiều euro để mua một USD thì người Mỹ sẽ cung cấp nhiều USD hơn. Một lần nữa, lý do là vì tác động của tỷ giá hối đoái lên các mức giá tương ứng. Nếu USD tăng so với euro, các sản phẩm châu Âu có vẻ rẻ hơn đối với người Mỹ - nên nhu cầu của họ sẽ tăng lên. Việc này sẽ khiến người Mỹ phải đổi nhiều USD thành euro.

Tỷ giá hối đoái cân bằng là tỷ giá mà tại đó lượng cầu và lượng cung cho một loại tiền tệ trên thị trường ngoại hối là bằng nhau.

Tỷ giá hối đoái cân bằng (equilibrium exchange rate) là tỷ giá hối đoái mà tại đó lượng cầu USD trên thị trường ngoại hối tương đương với lượng cung USD. Trong hình 20-14, điểm cân bằng là *E* và tỷ giá hối đoái cân bằng là 0,80. Nghĩa là với tỷ giá 0,80 EUR/USD, lượng cung USD cho thị trường ngoại hối tương đương với lượng cầu USD.

BẢNG 20-6 Một điểm cân bằng giả định trên thị trường ngoại hối

Giao dịch mua USD của người châu Âu (nghìn tỷ USD)	Để mua hàng hóa và dịch vụ của Mỹ: 1,0	Để mua tài sản của Mỹ: 1,0	**Tổng lượng USD mua vào: 2,0**
Giao dịch bán USD của người Mỹ (nghìn tỷ USD)	Để mua hàng hóa và dịch vụ của châu Âu: 1,5	Để mua tài sản của châu Âu: 0,5	**Tổng lượng USD bán ra: 2,0**
	Cán cân tài khoản vãng lai của Mỹ: -0,5	**Cán cân tài khoản tài chính của Mỹ: +0,5**	

Để hiểu được tầm quan trọng của tỷ giá hối đoái cân bằng, sẽ rất hữu ích khi xem xét một số ví dụ về điểm cân bằng của thị trường ngoại hối. Bảng 20-6 thể hiện một ví dụ giả định. Dòng đầu tiên thể hiện các giao dịch mua USD của người châu Âu để mua hàng hóa và dịch vụ hoặc để mua các tài sản của Mỹ. Dòng thứ hai thể hiện lượng USD người Mỹ bán ra, để đổi sang ngoại tệ mua hàng hóa và dịch vụ hoặc mua tài sản của châu Âu. Ở mức tỷ giá hối đoái cân bằng, tổng lượng USD mà người châu Âu muốn mua bằng tổng lượng USD mà người Mỹ muốn bán.

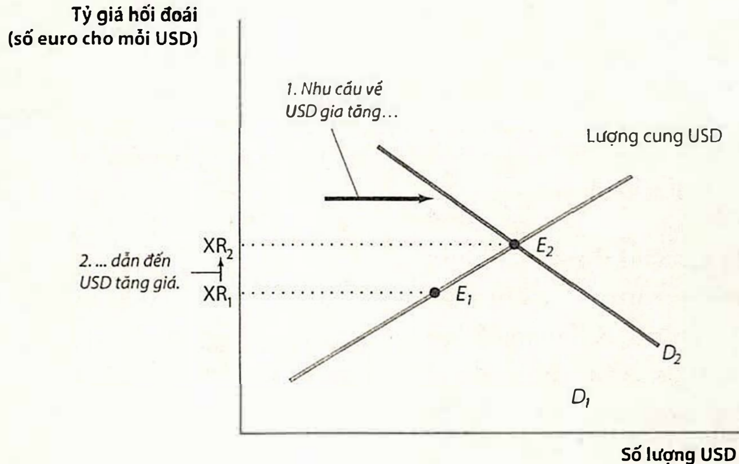
Hãy nhớ rằng cán cân thanh toán quốc tế chia các giao dịch quốc tế thành hai loại:

1. Các giao dịch mua bán hàng hóa và dịch vụ được tính vào tài khoản vãng lai. (Một lần nữa, để đơn giản, chúng ta bỏ qua các khoản chuyển giao và thu nhập từ các yếu tố sản xuất.)
2. Các giao dịch mua bán tài sản được tính vào tài khoản tài chính. Như vậy, tại mức tỷ giá cân bằng, chúng ta có tình huống được thể hiện trong Bảng 20-6: tổng cán cân tài khoản vãng lai cộng với cán cân tài khoản tài chính bằng 0.

Bây giờ chúng ta hãy xem nhanh rằng sự dịch chuyển của đường cầu USD ảnh hưởng như thế nào đến trạng thái cân bằng trên thị trường ngoại hối. Giả sử vì lý do nào đó, dòng vốn từ châu Âu sang Mỹ tăng - giả sử là do sự thay đổi ưu tiên của các nhà đầu tư châu Âu. Các tác động được thể hiện trong Hình 20-15. Nhu cầu về USD trên thị trường ngoại hối tăng lên khi các nhà đầu tư châu Âu chuyển đổi euro thành USD để tài trợ cho các khoản đầu tư mới của họ tại Mỹ. Điều này được thể hiện qua sự dịch chuyển đường cầu từ D_1 sang D_2. Kết quả là đồng USD tăng giá so với euro: số euro trên mỗi USD tại tỷ giá cân bằng tăng từ XR_1 lên XR_2.

Hậu quả của sự dịch chuyển dòng vốn này đối với cán cân thanh toán là gì? Tổng lượng cung USD trên thị trường ngoại hối vẫn phải bằng tổng lượng cầu USD. Vì vậy, dòng vốn đi vào Mỹ tăng — một sự gia tăng trên cán cân tài khoản tài chính — phải được bù đắp bằng một sự sụt giảm trên cán cân tài khoản vãng lai. Điều gì khiến cán cân tài khoản vãng lai sụt giảm? Chính là sự tăng giá của đồng USD. Mỗi USD đổi được nhiều euro hơn khiến người Mỹ mua thêm hàng hóa và dịch vụ từ châu Âu và người châu Âu mua ít hàng hóa và dịch vụ hơn từ Mỹ.

HÌNH 20-15 Sự gia tăng nhu cầu USD



Có sự gia tăng trong nhu cầu về USD, do ưu tiên của các nhà đầu tư châu Âu thay đổi. Đường cầu USD dịch chuyển từ D_1 sang D_2. Vậy số lượng euro trên mỗi USD cân bằng tăng - đồng USD tăng giá so với euro. Do đó, cán cân tài khoản vãng lai giảm khi cán cân tài khoản tài chính tăng.

Bảng 20-7 thể hiện một ví dụ giả định về cách thức vận động của quy trình này. Người châu Âu đang mua thêm tài sản của Mỹ, làm tăng cán cân tài khoản tài chính từ 0,5 lên 1. Khoản tăng này được bù đắp bằng việc người châu Âu giảm mua hàng hóa và dịch vụ của Mỹ và người Mỹ gia tăng mua hàng hóa và dịch vụ của châu Âu, cả hai đều là kết quả của việc đồng USD tăng giá. *Vậy bất kỳ sự thay đổi nào của cán cân tài khoản tài chính của Mỹ đều tạo ra một phản ứng có quy* mô tương tự theo chiều ngược lại trên cán cân tài khoản vãng lai. Các biến động của tỷ giá hối đoái đảm bảo rằng các thay đổi trong tài khoản tài chính và tài khoản vãng lai bù đắp cho nhau.

BẢNG 20-7 Ví dụ giả định về tác động của sự gia tăng dòng vốn đi vào

Giao dịch mua USD của người châu Âu (nghìn tỷ USD)	Để mua hàng hóa và dịch vụ của Mỹ: 0,75 (giảm 0,25)	Để mua tài sản của Mỹ: 1,5 (tăng 0,5)	**Tổng lượng USD mua vào: 2,25**
Giao dịch bán USD của người Mỹ (nghìn tỷ USD)	Để mua hàng hóa và dịch vụ của châu Âu: 1,75 (tăng 0,25)	Để mua tài sản của châu Âu: 0,5 (không thay đổi)	**Tổng lượng USD bán ra: 2,25**
	Cán cân tài khoản vãng lai của Mỹ: -1,0 (giảm 0,5)	**Cán cân tài khoản tài chính của Mỹ: +1,0 (tăng 0,5)**	

Chúng ta hãy nói nhanh về quy trình này theo chiều ngược lại. Giả sử dòng vốn từ châu Âu sang Mỹ sụt giảm - do thay đổi trong quan điểm của các nhà đầu tư châu Âu. Nhu cầu USD trên thị trường ngoại hối giảm và đồng USD giảm giá: số euro trên mỗi USD tại tỷ giá cân bằng giảm. Điều này khiến người Mỹ mua ít sản phẩm từ châu Âu hơn và châu Âu mua nhiều sản phẩm của Mỹ hơn. Cuối cùng, điều này khiến cán cân tài khoản vãng lai của Mỹ gia tăng. Vì vậy, dòng vốn đổ vào Mỹ giảm khiến đồng USD yếu hơn, đến lượt điều này làm tăng xuất khẩu ròng của Mỹ.

Lạm phát và tỷ giá hối đoái thực tế

Năm 1993, trung bình 1 USD đổi được 3,1 peso Mexico. Đến năm 2013, peso đã giảm giá hơn 75% so với USD, với tỷ giá trung bình năm 2013 là 12,8 peso/USD. Các sản phẩm của Mexico có trở nên rẻ hơn nhiều so với các sản phẩm của Mỹ trong khoảng thời gian 20 năm đó không? Có phải giá của các sản phẩm Mexico được thể hiện bằng USD cũng giảm 75% hay không? Câu trả lời là không, vì Mexico có lạm phát cao hơn nhiều so với Mỹ trong giai đoạn đó. Trên thực tế, giá tương đối của các sản phẩm của Mỹ và Mexico thay đổi rất ít từ năm 1993 đến năm 2013, mặc dù tỷ giá hối đoái thay đổi rất nhiều.

Để tính đến tác động của sự khác biệt về tỷ lệ lạm phát, các nhà kinh tế học đã tính **tỷ giá hối đoái thực (real exchange rates)**, là tỷ giá hối đoái được điều chỉnh theo sự khác biệt về mức giá tổng hợp giữa các nước. Giả sử tỷ giá hối đoái mà chúng ta đang xem xét là số lượng peso Mexico

trên mỗi USD. Giả sử P_{US} và P_{Mex} tương ứng thể hiện các mức giá tổng hợp ở Mỹ và Mexico. Như vậy, tỷ giá hối đoái thực tế giữa đồng peso Mexico và USD được định nghĩa như sau:

$$\textbf{(20-4)} \quad \text{Tỷ giá hối đoái thực} = \text{số peso Mexico trên mỗi USD} \times \frac{P_{US}}{P_{Mex}}$$

Để phân biệt với tỷ giá hối đoái thực, đôi khi chúng ta gọi tỷ giá hối đoái không điều chỉnh theo mức giá tổng hợp là tỷ giá hối đoái *danh nghĩa*.

Tỷ giá hối đoái thực là tỷ giá hối đoái được điều chỉnh theo sự khác biệt về mức giá tổng hợp giữa các nước.

Để hiểu tầm quan trọng của sự khác biệt giữa tỷ giá thực và tỷ giá danh nghĩa, chúng ta hãy xem xét ví dụ sau. Giả sử đồng peso Mexico giảm giá so với USD, với tỷ giá hối đoái tăng từ 10 peso/USD lên 15 peso/USD, thay đổi 50%. Nhưng giả sử rằng cùng lúc đó, giá của tất cả mọi thứ ở Mexico được tính bằng peso đều tăng 50%, do đó chỉ số giá Mexico tăng từ 100 lên 150. Đồng thời, giả sử rằng giá cả của Mỹ không thay đổi, nên chỉ số giá của Mỹ vẫn là 100. Vậy tỷ giá hối đoái thực ban đầu là:

$$\text{Số pesos trên mỗi USD trước khi giảm giá} \times \frac{P_{US}}{P_{Mex}} = 10 \times \frac{100}{100} = 10$$

Sau khi đồng peso giảm giá và mức giá của Mexico tăng, tỷ giá hối đoái thực là:

$$\text{Số pesos trên mỗi USD trước khi giảm giá} \times \frac{P_{US}}{P_{Mex}} = 15 \times \frac{100}{150} = 10$$

Trong ví dụ này, đồng peso đã giảm giá đáng kể so với USD, nhưng tỷ giá hối đoái *thực* giữa peso và USD đã không hề thay đổi. Và bởi vì tỷ giá peso – USD thực không thay đổi, nên mức giảm giá danh nghĩa của đồng peso so với USD sẽ không ảnh hưởng đến số lượng hàng hóa và dịch vụ từ Mexico xuất khẩu sang Mỹ hoặc số lượng hàng hóa và dịch vụ do Mexico nhập khẩu từ Mỹ.

Để hiểu lý do tại sao, chúng ta hãy xem xét lại ví dụ về phòng khách sạn. Giả sử rằng căn phòng này ban đầu có giá 1.000 peso mỗi đêm, tương đương 100 USD (với tỷ giá 10 peso/USD). Sau khi giá cả của Mexico và tỷ giá peso mỗi USD đều tăng 50%, phòng khách sạn có giá 1.500 peso mỗi đêm - nhưng 1.500 peso chia cho 15 peso mỗi USD là 100 USD, vì vậy phòng khách sạn Mexico vẫn có giá 100 USD. Kết quả là một khách du lịch Mỹ đang cân nhắc chuyến đi đến Mexico sẽ không có lý do gì để thay đổi kế hoạch.

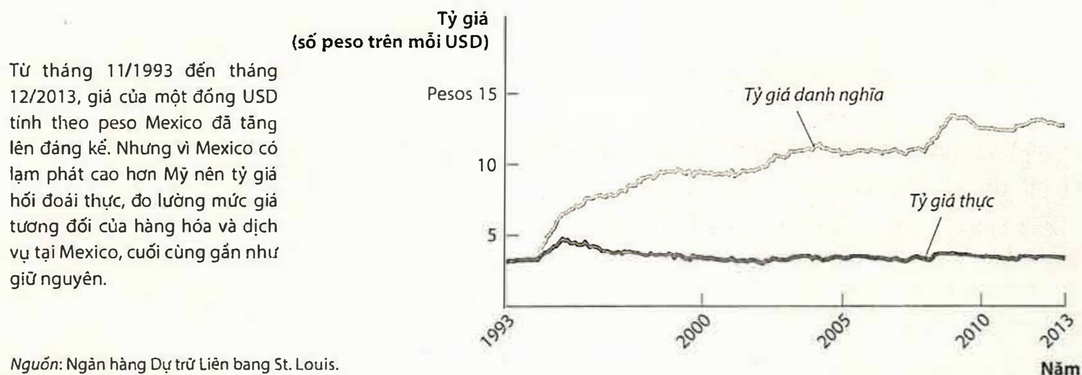
Điều này cũng đúng đối với tất cả hàng hóa và dịch vụ tham gia thương mại quốc tế: *tài khoản vãng lai chỉ biến động theo những thay đổi của tỷ giá thực, chứ không biến động theo tỷ giá danh nghĩa*. Các sản phẩm của một quốc gia trở nên rẻ hơn đối với người nước ngoài chỉ khi đồng tiền của nước này giảm giá "thực"; và các sản phẩm đó trở nên đắt hơn đối với người nước ngoài chỉ khi đồng tiền tăng giá "thực". Kết quả là các nhà kinh tế học phân tích các hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ chỉ tập trung vào tỷ giá hối đoái thực, chứ không phải là tỷ giá hối đoái danh nghĩa.



Người ta tính đến tỷ giá hối đoái thực, chứ không phải tỷ giá hối đoái danh nghĩa, trong những quyết định mua bán hàng hóa với nước ngoài.

Hình 20-16 minh họa tầm quan trọng của việc phân biệt giữa tỷ giá hối đoái danh nghĩa và tỷ giá thực. Đường đồ thị có tên gọi "tỷ giá hối đoái danh nghĩa" thể hiện số lượng peso cần có để mua một USD

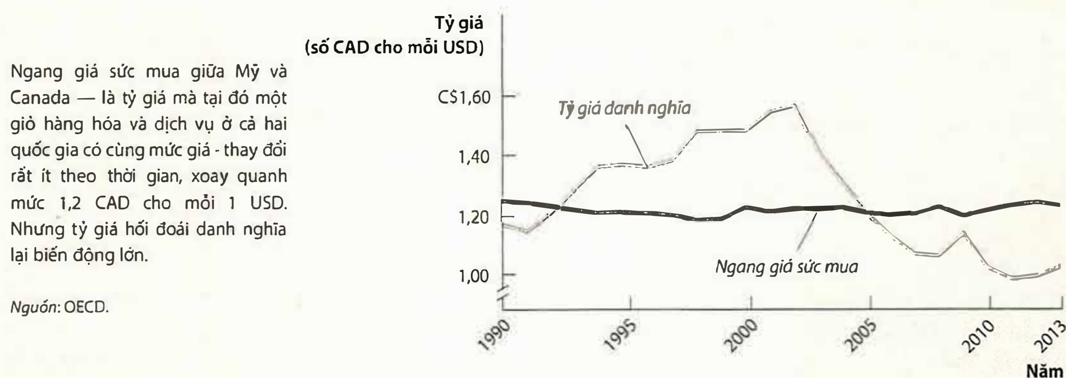
HÌNH 20-16 Tỷ giá hối đoái thực và tỷ giá danh nghĩa, 1993-2013



Từ tháng 11/1993 đến tháng 12/2013, giá của một đồng USD tính theo peso Mexico đã tăng lên đáng kể. Nhưng vì Mexico có lạm phát cao hơn Mỹ nên tỷ giá hối đoái thực, đo lường mức giá tương đối của hàng hóa và dịch vụ tại Mexico, cuối cùng gần như giữ nguyên.

Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis.

HÌNH 20-17 Ngang giá sức mua và tỷ giá hối đoái danh nghĩa, 1990-2013



Ngang giá sức mua giữa Mỹ và Canada — là tỷ giá mà tại đó một giỏ hàng hóa và dịch vụ ở cả hai quốc gia có cùng mức giá - thay đổi rất ít theo thời gian, xoay quanh mức 1,2 CAD cho mỗi 1 USD. Nhưng tỷ giá hối đoái danh nghĩa lại biến động lớn.

Nguồn: OECD.

từ năm 1993 đến năm 2013. Như bạn có thể thấy, đồng peso đã giảm giá mạnh trong khoảng thời gian đó. Nhưng đường đồ thị có tên gọi "tỷ giá hối đoái thực" thể hiện tỷ giá hối đoái thực được tính theo Công thức 20-4, với các chỉ số giá cho cả Mexico và Mỹ được thiết lập sao cho năm 1993 = 100. Trong thực tế, đồng peso giảm giá trong giai đoạn 1994 và 1995, nhưng không giảm nhiều như tỷ giá danh nghĩa. Đến năm 2013, tỷ giá hối đoái peso-USD thực gần như bằng mức ban đầu.

Ngang giá sức mua

Một công cụ hữu ích để phân tích tỷ giá, gắn chặt với khái niệm tỷ giá hối đoái thực, được gọi là **ngang giá sức mua (purchasing power parity)**. Ngang giá sức mua giữa hai loại tiền tệ của hai quốc gia là tỷ giá hối đoái danh nghĩa mà tại đó một giỏ hàng hóa và dịch vụ nhất định sẽ có cùng giá trị ở mỗi quốc gia. Ví dụ giả sử một giỏ hàng hóa và dịch vụ có giá 100 USD ở Mỹ có giá 1.000 peso ở Mexico. Như vậy, ngang giá sức mua là 10 peso cho mỗi USD: với tỷ giá đó, 1.000 peso = 100 USD, do đó giỏ hàng hóa thị trường có cùng mức giá ở cả hai quốc gia.

Các phép tính về ngang giá sức mua thường được thực hiện bằng cách ước tính chi phí mua các giỏ hàng hóa lớn bao gồm nhiều hàng hóa và dịch vụ — mọi thứ từ xe hơi và hàng tạp hóa đến nhà ở và các cuộc gọi điện thoại. Nhưng như phần *Cho những người ham học hỏi* sau đây giải thích, tạp chí *The Economist* xuất bản một danh sách các mục ngang giá sức mua mỗi năm một lần, dựa trên chi phí mua một giỏ hàng hóa thị trường chỉ chứa một mặt hàng duy nhất – là một cái bánh hamburger Big Mac của McDonald.

Tỷ giá danh nghĩa hầu như luôn khác biệt với tỷ giá theo ngang giá sức mua. Một số khác biệt này có tính hệ thống: nói chung, mức giá tổng hợp ở các nước nghèo thấp hơn ở các nước giàu, vì dịch vụ ở các nước nghèo có xu hướng rẻ hơn. Nhưng ngay cả giữa các nước có cùng mức độ phát triển kinh tế,

tỷ giá hối đoái danh nghĩa cũng khác biệt lớn so với tỷ giá ngang giá sức mua. Hình 20-17 thể hiện tỷ giá danh nghĩa giữa đồng CAD và USD, được tính bằng số CAD cho mỗi USD, từ năm 1990 đến năm 2013, cùng với ước tính tỷ giá theo ngang giá sức mua giữa Mỹ và Canada trong cùng thời kỳ.

Ngang giá sức mua giữa hai đồng tiền là một tỷ giá danh nghĩa, mà tại đó một giỏ hàng hóa và dịch vụ nhất định sẽ có cùng giá trị ở mỗi quốc gia.

Ngang giá sức mua không thay đổi nhiều trong suốt thời kỳ vì Mỹ và Canada có cùng tỷ lệ lạm phát. Nhưng vào đầu thời kỳ này, tỷ giá hối đoái danh nghĩa thấp hơn ngang giá sức mua, do đó, một giỏ hàng hóa thị trường nhất định ở Canada đắt hơn ở Mỹ. Đến năm 2002 tỷ giá danh nghĩa cao hơn nhiều so với ngang giá sức mua, do đó một giỏ hàng hóa thị trường ở Canada rẻ hơn nhiều so với ở Mỹ.

Tuy nhiên, trong dài hạn, ngang giá sức mua khá hữu ích trong việc dự đoán những thay đổi thực tế của tỷ giá hối đoái danh nghĩa. Đặc biệt, tỷ giá hối đoái danh nghĩa giữa các quốc gia có mức độ phát triển kinh tế tương đương có xu hướng dao động quanh các mức dẫn đến chi phí tương tự cho một giỏ hàng hóa thị trường nhất định. Trên thực tế, vào tháng 7/2005, tỷ giá hối đoái danh nghĩa giữa Mỹ và Canada là 1,22 CAD cho mỗi USD — tương đương với tỷ giá ngang giá sức mua. Và đến năm 2013, chi phí sinh hoạt ở Canada một lần nữa lại cao hơn ở Mỹ.

CHO NHỮNG NGƯỜI HAM HỌC HỎI | Nền kinh tế Burger

Tạp chí *The Economist* của Anh đã phát hành một bảng so sánh hàng năm về chi phí ở các quốc gia khác nhau của một mặt hàng tiêu dùng có thể được tìm thấy trên toàn thế giới — một chiếc Big Mac của McDonald's. Tạp chí này tìm giá của một Big Mac bằng nội tệ, sau đó tính hai con số: giá của một Big Mac bằng USD sử dụng tỷ giá hối đoái hiện hành và tỷ giá mà tại đó giá của một Big Mac ở nước ngoài sẽ bằng với giá của Big Mac Mỹ.

Nếu Big Mac có ngang giá sức mua thì giá của một Big Mac sẽ giống nhau ở mọi nơi. Nếu ngang giá sức mua là một lý thuyết tốt trong dài hạn, thì tỷ giá mà tại đó giá của một Big Mac ở nước ngoài bằng với giá tại Mỹ sẽ đưa ra một số gợi ý về biến động tỷ giá trong tương lai.

Bảng 20-8 thể hiện các ước tính của *The Economist* đối với một số quốc gia vào tháng 7 năm 2014, được xếp hạng theo thứ tự giá Big Mac theo USD tăng dần. Các quốc gia có giá Big Mac rẻ nhất, và do đó có các loại tiền tệ được định giá thấp nhất theo biện pháp này là Ấn Độ và Trung Quốc, là hai nước đang phát triển. Nhưng không phải tất cả các nước đang phát triển đều có Big Mac giá rẻ: giá của một chiếc Big Mac ở Brazil được đổi thành USD cao hơn đáng kể so với ở Mỹ. Điều này phản ánh sự tăng giá mạnh của đồng *real*, đồng tiền của Brazil, trong những năm gần đây khi đất nước đã trở thành một điểm đến yêu thích của các nhà đầu tư quốc tế.

Và đứng đầu danh sách là Thụy Sĩ, với một Big Mac có giá đắt hơn 75% so với ở Mỹ. Nước này đã thực hiện hành động bất thường vào năm 2011 với nỗ lực giảm giá đồng nội tệ.

BẢNG 20-8 Ngang giá sức mua và giá của một Big Mac

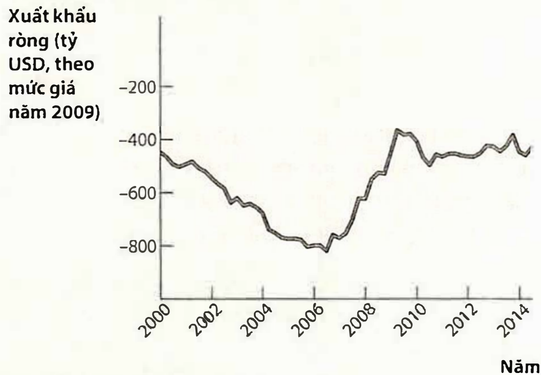
	Giá Big Mac		Đồng nội tệ theo USD	
Quốc gia	Theo đồng nội tệ	Theo USD	Tính theo PPP	Tỷ giá hối đoái thực
Ấn Độ	105 Rupee	1,75	21,90	60,09
Trung Quốc	16,9 Yuan	2,73	3,52	6,20
Mexico	42 Peso	3,25	8,76	12,93
Anh	2,89 bảng	4,93	0,60	0,59
Mỹ	4,8 USD	4,80	1,00	1,00
Nhật Bản	370 yen	3,64	77,16	101,53
Khu vực đồng Euro	3,68 euro	4,95	0,77	0,74
Brazil	13 Real	5,86	2,71	2,22
Thụy Sĩ	6,16 Franc	6,83	1,28	0,90

KINH TẾ HỌC trong Đời sống

Một nước Mỹ có chi phí thấp

ỷ giá hối đoái có quan trọng đối với các quyết định kinh doanh không, và quan trọng như thế nào? Chúng ta hãy xem các công ty sản xuất xe hơi châu Âu đã làm gì trong năm 2008. Một báo cáo từ Đại học Iowa đã tóm tắt tình hình như sau:

HÌNH 20-18 Xuất khẩu ròng của Mỹ năm 2000–2014



Nguồn: Ngân hàng Dự trữ Liên bang St. Louis.

Trong khi các nhà sản xuất xe hơi hạng sang của Đức như BMW và Mercedes đã duy trì các nhà máy ở miền Nam nước Mỹ từ thập niên 1990, BMW còn đặt mục tiêu mở rộng sản xuất tại Nam Carolina thêm 50% trong 5 năm tới. Volvo của Thụy Điển đang đàm phán để xây dựng một nhà máy ở New Mexico. Các nhà phân tích của công ty xe hơi Ý Fiat xác định rằng họ cần xây dựng một nhà máy ở Bắc Mỹ để hưởng lợi từ việc tái khởi động lại mẫu xe Alfa Romeo sắp tới đây. Tennessee gần đây đã ký hợp đồng với Volkswagen để xây dựng một nhà máy trị giá 1 tỷ USD bằng cách cung cấp ưu đãi trị giá 577 triệu USD.

Tại sao các nhà sản xuất xe hơi châu Âu đổ xô đến Mỹ? Ở một mức độ nào đó là vì họ nhận được các ưu đãi đặc biệt, như trường hợp của Volkswagen ở Tennessee. Nhưng có một yếu tố lớn là tỷ giá hối đoái. Vào đầu thập niên 2000, trung bình một euro có giá thấp hơn một USD; vào mùa hè năm 2008 ,tỷ giá hối đoái là khoảng 1 EUR = 1,5 USD. Sự thay đổi tỷ giá này khiến cho việc sản xuất tại Mỹ của các nhà sản xuất xe hơi châu Âu rẻ hơn đáng kể so với sản xuất trong nước - đặc biệt là nếu những chiếc xe đó dành cho thị trường Mỹ.

Ngành sản xuất xe hơi không phải là ngành duy nhất của Mỹ hưởng lợi từ đồng USD yếu; xuất khẩu của Mỹ tăng mạnh sau năm 2006 trong khi nhập khẩu giảm trên diện rộng. Hình 20-18 thể hiện một thước đo về cán cân thương mại của Mỹ, là mức xuất khẩu ròng thực của hàng hóa và dịch vụ: bằng xuất khẩu trừ đi nhập khẩu, cả hai đều được tính bằng USD theo mức giá USD năm 2009. Như bạn có thể thấy, con số này sau một thời gian trượt dài đã tăng mạnh trở lại trong năm 2006. Trong giai đoạn 2009-2010 có một sự đảo chiều nhẹ, khi nền kinh tế phục hồi từ cuộc khủng hoảng 2007-2009 đã kéo theo nhập khẩu nhiều hơn, nhưng sự thu hẹp đáng kể thâm hụt thương mại vẫn tiếp tục.

- Các loại tiền tệ được giao dịch trên **thị trường ngoại hối**, nơi xác định **tỷ giá hối đoái**.
- Tỷ giá hối đoái có thể được tính bằng hai cách. Để tránh nhầm lẫn, các nhà kinh tế học nói rằng một loại tiền tệ **tăng giá** hoặc **giảm giá**. **Tỷ giá hối đoái cân bằng** khiến cung và cầu tiền tệ trên thị trường ngoại hối bằng nhau.
- Để tính đến sự khác biệt về mức giá giữa các quốc gia, các nhà kinh tế học tính toán **tỷ giá hối đoái thực**. Tài khoản vãng lai chỉ phản ứng với những thay đổi của tỷ giá hối đoái thực, chứ không phải tỷ giá hối đoái danh nghĩa.
- **Ngang giá sức mua** là tỷ giá hối đoái danh nghĩa tương đương với giá của một giỏ hàng hóa thị trường ở hai quốc gia. Trong khi tỷ giá hối đoái danh nghĩa luôn luôn khác với ngang giá sức mua, ngang giá sức mua vẫn là một dự báo tốt về các thay đổi của tỷ giá danh nghĩa.

Kiểm tra kiến thức 20-5

1. Mexico phát hiện trữ lượng dầu khổng lồ và bắt đầu xuất khẩu dầu sang Mỹ. Hãy mô tả điều đó sẽ ảnh hưởng đến những yếu tố sau đây như thế nào.
   a. Tỷ giá danh nghĩa peso – USD
   b. Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ khác của Mexico.
   c. Nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ của Mexico
2. Một giỏ hàng hóa và dịch vụ trị giá 100 USD ở Mỹ có giá 800 peso ở Mexico; tỷ giá hối đoái danh nghĩa hiện tại là 10 peso trên mỗi USD. Trong 5 năm tiếp theo, chi phi của giỏ hàng hóa thị trường đó tăng lên 120 USD ở Mỹ và 1.200 peso ở Mexico, mặc dù tỷ giá hối đoái danh nghĩa vẫn ở mức 10 peso trên mỗi USD. Hãy tính những số liệu sau đây.
   a. Tỷ giá hối đoái thực hiện nay và 5 năm sau, nếu chỉ số giá của ngày hôm nay ở cả hai quốc gia là 100
   b. Ngang giá sức mua hiện nay và 5 năm sau

Đáp án ở cuối sách.

GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Thương mại ngọt ngào

Mỹ có chính sách bảo hộ thương mại lâu đời cho ngành đường. Một phần của chương trình bảo hộ đường là Bộ Nông nghiệp Mỹ giới hạn lượng nhập khẩu đường phải thấp hơn 15% lượng tiêu thụ trong nước. Chính sách này gây nhiều tranh cãi, với một bên là các nhà sản xuất nước ngọt, thanh kẹo và các món ăn nhẹ ngọt khác, còn bên kia là người trồng mía cũng như một số người ủng hộ y tế công cộng.

Hãy sử dụng bảng nhu cầu và bảng nguồn cung đường nội địa giả định sau đây để xác định lượng đường mà Mỹ sản xuất trong tình trạng tự cung tự cấp và giá cân bằng mỗi tấn đường.

Giá đường (USD / tấn)	Lượng cầu đường (triệu tấn)	Lượng cung đường (triệu tấn)
650	4	12
600	6	10
550	8	8
500	10	6
450	12	4
400	14	2
350	16	0

Nếu giá đường thế giới là 500 USD/tấn, Mỹ sẽ nhập khẩu hay xuất khẩu đường? Họ sẽ nhập khẩu bao nhiêu nếu không bị hạn chế nhập khẩu?

BƯỚC 1 | Trong tình trạng tự cung tự cấp, Mỹ sản xuất bao nhiêu tấn đường, và mua bán ở mức giá nào?

Trong tình trạng tự cung tự cấp, Mỹ sản xuất 8 triệu tấn đường và đường được bán với giá 550 USD/tấn. Đây là số lượng và mức giá mà "Lượng cầu đường" bằng "Lượng cung đường" trong bảng. Ở mức giá và mức sản lượng này, thị trường đang ở trạng thái cân bằng.

BƯỚC 2 Nếu giá đường thế giới là 500 USD/tấn thì Mỹ sẽ nhập khẩu hay xuất khẩu đường?

Như thể hiện trong Hình 20-6, nếu giá thế giới thấp hơn giá tự cung tự cấp, thì một quốc gia sẽ nhập khẩu. Trong trường hợp này, giá thế giới là 500 USD/tấn và giá tự cung tự cấp là 550 USD/tấn như được xác định ở bước 1, do đó Mỹ sẽ nhập khẩu đường.

BƯỚC 3 | Xác định số lượng nhập khẩu hoặc xuất khẩu.

Nhu cầu trong nước ở mức giá thế giới 500 USD/tấn là 10 triệu tấn, và nguồn cung trong nước ở mức giá thế giới 500 USD/tấn là 6 triệu tấn. Vì thiếu hụt 4 triệu tấn, nên Mỹ sẽ nhập 4 triệu tấn đường nếu không có hạn chế nhập khẩu.

Nhưng trên thực tế, do có chương trình bảo hộ đường nên Mỹ không thể nhập lượng đường cần thiết, dẫn đến giá cao.

TÓM TẮT

1. Thương mại quốc tế có tầm quan trọng ngày càng lớn đối với Mỹ, và còn quan trọng hơn đối với hầu hết các quốc gia khác. Thương mại quốc tế, cũng như thương mại giữa các cá nhân, phát sinh từ lợi thế so sánh: chi phí cơ hội của việc sản xuất thêm một đơn vị hàng hóa thấp hơn ở một số quốc gia so với các quốc gia khác. Hàng hóa và dịch vụ mua từ nước ngoài là **hàng nhập khẩu**; những hàng hóa được bán ra nước ngoài là **hàng xuất khẩu**. Thương mại quốc tế, cũng giống như các mối liên hệ kinh tế khác giữa các quốc gia, đã phát triển nhanh chóng, trở thành một hiện tượng được gọi là **toàn cầu hóa. Siêu toàn cầu hóa** là hiện tượng có mức độ thương mại quốc tế cực kỳ cao, đã diễn ra khi những tiến bộ về thông tin và công nghệ vận tải đã cho phép chuỗi cung ứng sản xuất trải rộng trên toàn cầu.

2. **Mô hình thương mại quốc tế Ricardo** giả định rằng chi phí cơ hội là hằng số. Nó thể hiện rằng thương mại mang lại lợi ích: hai nước đều có lợi khi giao thương hơn là trong **tình trạng tự cung tự cấp**.

3. Trong thực tế, lợi thế so sánh phản ánh sự khác biệt giữa các quốc gia về khí hậu, sự sẵn có của các yếu tố sản xuất, và công nghệ. **Mô hình Heckscher-Ohlin** thể hiện sự khác biệt về các yếu tố sản xuất quyết định lợi thế so sánh như thế nào: hàng hóa khác nhau về cường độ sử dụng các **yếu tố sản xuất**, và các nước có xu hướng xuất khẩu hàng hóa thâm dụng các yếu tố mà họ có dồi dào.

4. Đường cầu **trong nước** và đường cung **trong nước** xác định giá của một hàng hóa trong tình trạng tự cung tự cấp. Khi thương mại quốc tế diễn ra, giá trong nước được thúc đẩy hướng đến bằng với **giá thế giới**, là mức giá mua bán hàng hóa ở nước ngoài.

5. Nếu giá thế giới thấp hơn giá tự cung tự cấp, hàng hóa sẽ được nhập khẩu. Điều này dẫn đến gia tăng thặng dư tiêu dùng, giảm thặng dư sản xuất và tăng tổng thặng dư. Nếu giá thế giới cao hơn giá tự cung tự cấp, hàng hóa sẽ được xuất khẩu. Điều này dẫn đến gia tăng thặng dư sản xuất, giảm thặng dư tiêu dùng, và cũng gia tăng tổng thặng dư.

6. Thương mại quốc tế dẫn đến việc mở rộng các **ngành công nghiệp xuất khẩu** và thu hẹp các **ngành công nghiệp cạnh tranh với hàng nhập khẩu**. Điều này làm tăng nhu cầu trong nước về các yếu tố sản xuất dồi dào, làm giảm nhu cầu về các yếu tố khan hiếm, và do đó ảnh hưởng đến giá cả của các yếu tố sản xuất, ví dụ như tiền lương.

7. Hầu hết các nhà kinh tế học ủng hộ **thương mại tự do**, nhưng trong thực tế nhiều chính phủ tham gia **bảo hộ thương mại**. Hai hình thức bảo hộ phổ biến nhất là thuế quan và hạn ngạch. Các ngành công nghiệp xuất khẩu có thể được trợ cấp trong một số trường hợp hiếm hoi.

8. **Thuế quan** là thuế đánh vào hàng nhập khẩu. Thuế quan khiến giá trong nước cao hơn giá thế giới, làm người tiêu dùng bị thiệt hại, mang lại lợi ích cho các nhà sản xuất trong nước và tăng doanh thu của chính phủ. Kết quả là tổng thặng dư giảm. **Hạn ngạch nhập khẩu** là giới hạn pháp lý về số lượng hàng hóa có thể nhập khẩu. Nó có tác dụng tương tự như thuế quan, ngoại trừ việc doanh thu không thuộc về chính phủ mà thuộc về những người nhận giấy phép nhập khẩu.

9. **Cán cân thanh toán quốc tế** của một quốc gia tổng hợp các giao dịch của quốc gia đó với phần còn lại của thế giới. **Cán cân tài khoản vãng lai** hoặc **tài khoản vãng lai**, bao gồm **cán cân thanh toán hàng hóa và dịch vụ** cùng với cán cân về thu nhập của các yếu tố sản xuất và các khoản chuyển giao. **Cán cân thương mại hàng hóa**, hay còn gọi là **cán cân thương mại**, là một thành phần thường được trích dẫn của cán cân thanh toán hàng hóa và dịch vụ. **Cán cân tài khoản tài chính** hoặc **tài khoản tài chính**, đo lường dòng vốn.

Theo định nghĩa, cán cân tài khoản vãng lai cộng với cán cân tài khoản tài chính bằng 0.

10. Dòng vốn biến động theo khác biệt giữa các nước về lãi suất và các tỷ suất lợi nhuận khác; chúng có thể được phân tích một cách hữu ích bằng cách sử dụng một phiên bản quốc tế của mô hình *tiền có thể dùng cho vay*, thể hiện trạng thái một quốc gia có lãi suất thấp khi không có dòng vốn sẽ gửi tiền đến một quốc gia có lãi suất cao khi không có dòng vốn như thế nào. Các nhân tố quyết định cơ bản của dòng vốn là những sự khác biệt giữa các nước về tiết kiệm và cơ hội chi tiêu đầu tư.

11. Các loại tiền tệ được giao dịch trên **thị trường ngoại hối**; giá giao dịch là **tỷ giá hối đoái**. Một đồng tiền có thể **tăng giá** hoặc **giảm giá** so với một đồng tiền khác. **Tỷ giá hối đoái cân bằng** khiến lượng cung tiền và lượng cầu tiền tệ trên thị trường ngoại hối bằng nhau.

12. Để điều chỉnh khác biệt giữa các nước về tỷ lệ lạm phát, các nhà kinh tế học tính toán **tỷ giá hối đoái thực**, nhân tỷ giá hối đoái giữa hai đồng tiền của hai quốc gia với tỷ số giữa các mức giá của hai quốc gia. Tài khoản vãng lai chỉ biến động đối với những thay đổi của tỷ giá hối đoái thực, chứ không phải tỷ giá hối đoái danh nghĩa. **Ngang giá sức mua** là tỷ giá hối đoái khiến cho chi phí của một giỏ hàng hóa và dịch vụ bằng nhau ở hai quốc gia. Mặc dù ngang giá sức mua và tỷ giá hối đoái danh nghĩa gần như luôn khác nhau, ngang giá sức mua là một dự báo tốt về những thay đổi của tỷ giá hối đoái danh nghĩa.

NHỮNG THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

- Nhập khẩu
- Xuất khẩu
- Toàn cầu hóa
- Siêu toàn cầu hóa
- Mô hình thương mại quốc tế Ricardo
- Tình trạng tự cung tự cấp
- Cường độ sử dụng yếu tố sản xuất
- Mô hình Heckscher-Ohlin
- Đường cầu trong nước
- Đường cung trong nước
- Giá thế giới
- Ngành công nghiệp xuất khẩu
- Ngành công nghiệp cạnh tranh với hàng nhập khẩu
- Thương mại tự do
- Bảo hộ thương mại
- Thuế quan
- Hạn ngạch nhập khẩu
- Cán cân thanh toán quốc tế
- Cán cân tài khoản vãng lai (tài khoản vãng lai)
- Cán cân thanh toán hàng hóa và dịch vụ
- Cán cân thương mại hàng hóa (cán cân thương mại)
- Cán cân tài khoản tài chính (tài khoản tài chính)
- Thị trường ngoại hối
- Tỷ giá hối đoái
- Tăng giá
- Giảm giá
- Tỷ giá hối đoái cân bằng
- Tỷ giá hối đoái thực
- Ngang giá sức mua

CÂU HỎI

1. Cả Canada và Mỹ đều sản xuất gỗ và bóng đá với chi phí cơ hội không đổi. Mỹ có thể sản xuất 10 tấn gỗ và không sản xuất quả bóng nào, hoặc 1.000 quả bóng và không sản xuất gỗ, hoặc một sự kết hợp bất kỳ nào ở giữa. Canada có thể sản xuất 8 tấn gỗ và không sản xuất quả bóng nào, hoặc 400 quả bóng và không sản xuất gỗ, hoặc một sự kết hợp bất kỳ nào ở giữa.

   a. Vẽ các đường giới hạn khả năng sản xuất của Mỹ và Canada trong hai đồ thị riêng biệt, với bóng nằm trên trục hoành và gỗ trên trục tung.

b. Trong tình trạng tự cung tự cấp, nếu Mỹ muốn tiêu dùng 500 quả bóng, thì tối đa họ có thể tiêu dùng bao nhiêu gỗ? Đánh dấu đây là điểm A trong đồ thị. Tương tự, nếu Canada muốn tiêu dùng 1 tấn gỗ, thì họ có thể tiêu dùng bao nhiêu quả bóng trong tình trạng tự cung tự cấp? Đánh dấu đây là điểm C trong đồ thị của bạn.

c. Quốc gia nào có lợi thế tuyệt đối trong sản xuất gỗ?

d. Quốc gia nào có lợi thế so sánh trong sản xuất gỗ?

Giả sử mỗi quốc gia chuyên sản xuất hàng hóa có lợi thế so sánh và có thương mại diễn ra.

e. Mỹ sản xuất bao nhiêu quả bóng? Canada sản xuất bao nhiêu gỗ?

f. Mỹ có thể tiêu dùng 500 quả bóng và 7 tấn gỗ không? Đánh dấu điểm B này trên đồ thị. Liệu Canada có thể cùng lúc tiêu dùng 500 quả bóng và 1 tấn gỗ không? Đánh dấu điểm D này trên đồ thị.

2. Đối với mỗi mối quan hệ giao dịch sau đây, hãy giải thích các lý do dựa trên lợi thế so sánh của mỗi nước xuất khẩu.

a. Mỹ xuất khẩu phần mềm sang Venezuela và Venezuela xuất khẩu dầu sang Mỹ.

b. Mỹ xuất khẩu máy bay sang Trung Quốc và Trung Quốc xuất khẩu quần áo sang Mỹ.

c. Mỹ xuất khẩu lúa mì sang Colombia và Colombia xuất khẩu cà phê sang Mỹ.

3. Kể từ năm 2000, giá trị nhập khẩu hàng may mặc của nam và bé trai của Mỹ từ Trung Quốc đã tăng gấp ba lần. Mô hình Heckscher – Ohlin sẽ đưa ra dự báo gì về tiền lương mà các lao động ở Trung Quốc nhận được?

4. Ngành sản xuất giày thâm dụng về lao động; ngành sản xuất vệ tinh thâm dụng về vốn. Mỹ có nguồn vốn dồi dào. Trung Quốc có nhiều lao động. Theo mô hình Heckscher – Ohlin, Trung Quốc sẽ xuất khẩu hàng hóa nào? Mỹ sẽ xuất khẩu hàng hóa nào? Tại Mỹ, giá lao động (tiền lương) và giá vốn sẽ biến động như thế nào?

5. Trước khi Hiệp định thương mại tự do Bắc Mỹ (North American Free Trade Agreement - NAFTA) dần dần loại bỏ thuế nhập khẩu đối với hàng hóa, giá cà chua trong tình trạng tự cung tự cấp ở Mexico thấp hơn giá thế giới và ở Mỹ là cao hơn giá thế giới. Tương tự, giá tự cung tự cấp của gia cầm ở Mexico cao hơn giá thế giới và ở Mỹ thấp hơn giá thế giới. Hãy vẽ đồ thị có đường cung và đường cầu nội địa cho từng quốc gia và từng hàng hóa. Do NAFTA, hiện nay Mỹ nhập khẩu cà chua từ Mexico và xuất khẩu gia cầm sang Mexico. Bạn nghĩ các nhóm sau đây sẽ bị ảnh hưởng như thế nào?

a. Người tiêu dùng cà chua của Mexico và Mỹ. Minh họa tác động đối với thặng dư tiêu dùng trong đồ thị.

b. Nhà sản xuất cà chua của Mexico và Mỹ. Minh họa tác động đến thặng dư sản xuất trong đồ thị.

c. Người lao động sản xuất cà chua của Mexico và Mỹ.

d. Người tiêu dùng gia cầm của Mexico và Mỹ. Minh họa tác động đối với thặng dư tiêu dùng trong đồ thị.

e. Nhà sản xuất gia cầm của Mexico và Mỹ. Minh họa tác động đến thặng dư sản xuất trong đồ thị.

f. Người lao động sản xuất gia cầm của Mexico và Mỹ.

6. Bảng sau đây thể hiện bảng nhu cầu nội địa và bảng nguồn cung nội địa đối với máy bay thương mại. Giả sử giá thế giới của một chiếc máy bay thương mại là 100 triệu USD.

Giá máy bay (triệu USD)	Lượng cầu máy bay	Lượng cung máy bay
120	100	1.000
110	150	900
100	200	800
90	250	700
80	300	600
70	350	500
60	400	400
50	450	300
40	500	200

a. Trong tình trạng tự cung tự cấp, Mỹ sản xuất bao nhiêu máy bay thương mại, và mua bán chúng ở mức giá nào?

b. Khi có giao thương, giá máy bay thương mại là bao nhiêu? Mỹ sẽ nhập khẩu hay xuất khẩu máy bay? Số lượng là bao nhiêu?

7. Bảng sau đây thể hiện bảng nhu cầu nội địa và bảng nguồn cung nội địa của Mỹ đối với cam. Giả sử giá cam thế giới là 0,3 USD/quả.

Giá cam (USD)	Lượng cầu cam (nghìn)	Lượng cung cam (nghìn)
1	2	11
0,9	4	10
0,8	6	9
0,7	8	8
0,6	10	7
0,5	12	6
0,4	14	5
0,3	16	4
0,2	18	3

a. Vẽ đường cung nội địa và đường cầu nội địa của Mỹ.

b. Khi có thương mại tự do, Mỹ sẽ nhập khẩu hoặc xuất khẩu bao nhiêu quả cam?

Giả sử rằng chính phủ Mỹ áp đặt một mức thuế quan là 0,2 USD/quả.

a. Mỹ sẽ nhập khẩu hoặc xuất khẩu bao nhiêu quả cam sau khi có thuế quan?

b. Trong đồ thị của bạn, hãy tô đậm phần tăng hoặc giảm đối với tổng thể nền kinh tế từ việc áp dụng mức thuế này.

8. Các giao dịch sau đây được phân loại như thế nào trong cán cân thanh toán quốc tế của Mỹ? Chúng sẽ được tính vào tài khoản vãng lai (như một khoản thanh toán cho người nước ngoài hoặc nhận được từ người nước ngoài) hoặc tài khoản tài chính (dưới dạng giao dịch bán tài sản hoặc mua tài sản từ người nước ngoài)? Cán cân tài khoản vãng lai và tài khoản tài chính thay đổi như thế nào?

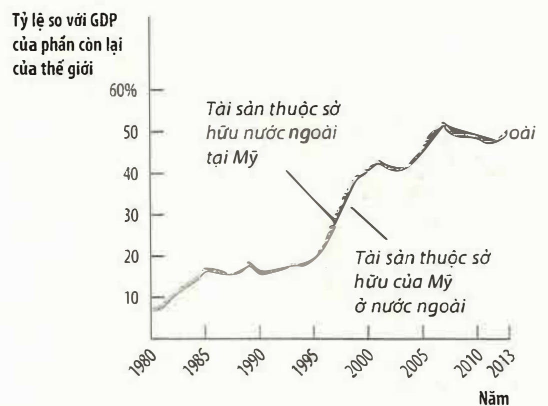
a. Một nhà nhập khẩu người Pháp mua một thùng rượu vang California với giá 500 USD.

b. Một người Mỹ làm việc cho một công ty Pháp gửi séc tiền lương, được phát hành từ một ngân hàng ở Paris, vào ngân hàng của cô ở San Francisco.

c. Một người Mỹ mua 10.000 USD trái phiếu từ một công ty Nhật Bản.

d. Tổ chức từ thiện của Mỹ gửi 100.000 USD đến châu Phi để giúp người dân địa phương mua thực phẩm sau khi thu hoạch thất bại.

9. Đồ thị sau đây thể hiện các tài sản thuộc sở hữu nước ngoài tại Mỹ và các tài sản thuộc sở hữu của Mỹ ở nước ngoài, cả hai đều tính theo phần trăm GDP nước ngoài. Như bạn có thể thấy từ biểu đồ, cả hai số liệu đều tăng khoảng năm lần từ năm 1980 đến năm 2013.



Nguồn: IMF, Cục Phân tích Kinh tế

a. Vì các tài sản thuộc sở hữu của Mỹ ở nước ngoài tính theo tỷ lệ phần trăm GDP nước ngoài tăng, có phải điều này có nghĩa là Mỹ trong giai đoạn này đã có dòng vốn ròng đi ra hay không?

b. Đồ thị này có chỉ ra rằng các nền kinh tế thế giới được liên kết chặt chẽ hơn vào năm 2013 so với năm 1980 không?

10. Trong nền kinh tế Scottopia năm 2014, xuất khẩu hàng hóa đạt 400 tỷ USD và dịch vụ đạt 300 tỷ USD, nhập khẩu hàng hóa đạt 500 tỷ USD và dịch vụ đạt 350 tỷ USD, và phần còn lại của thế giới đã mua 250 tỷ USD tài sản của Scottopia. Cán cân thương mại hàng hóa của Scottopia là bao nhiêu? Cán cân tài khoản vãng lai của Scottopia là bao nhiêu? Cán cân tài khoản tài chính là bao nhiêu? Giá trị của các giao dịch Scottopia mua tài sản từ phần còn lại của thế giới là bao nhiêu?

11. Trong nền kinh tế Popania vào năm 2014, tổng giao dịch mua tài sản của Popania tại phần còn lại của thế giới tương đương 300 tỷ USD, phần còn lại của thế giới mua tài sản của Popania tương đương 400 tỷ USD và Popania xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ tương đương 350 tỷ USD. Cán cân tài khoản tài chính của Popania trong năm 2014 là bao nhiêu? Cán cân tài khoản vãng lai là bao nhiêu? Giá trị nhập khẩu là bao nhiêu?

12. Dựa trên tỷ giá hối đoái cho những ngày giao dịch đầu tiên của năm 2013 và 2014 được thể hiện trong bảng sau đây, hãy cho biết đồng USD tăng giá hay giảm giá trong năm 2014? Sự biến động về giá trị của USD khiến cho hàng hóa và dịch vụ của Mỹ hấp dẫn hơn hay kém hấp dẫn hơn đối với người nước ngoài?

Ngày 1/10/2013	Ngày 1/10/2014
1,62 USD để mua 1 GBP	1,62 USD để mua 1 GBP
29,51 TWD để mua 1 USD	30,43 TWD để mua 1 USD
0,97 USD để mua 1 CAD	0,89 USD để mua 1 CAD
98,04 JPY để mua 1 USD	109,31 JPY để mua 1 USD
1,35 USD để mua 1 EUR	1,26 USD để mua 1 EUR
0,91 CHF để mua 1 USD	0,96 CHF để mua 1 USD

13. Truy cập trang web http://fx.sauder.ubc.ca. Sử dụng bảng có tiêu đề "The Most Recent Cross-Rates of Major Currencies", xác định xem GBP, CAD, JPY, EUR và CHF tăng giá hay giảm giá so với USD kể từ ngày 1/10/2014. Tỷ giá hối đoái vào ngày 1/10/2014 được liệt kê trong bảng ở Câu hỏi 12.

14. Trong mỗi tình huống sau đây, giả sử hai quốc gia này là các quốc gia giao thương duy nhất trên thế giới. Khi có lạm phát và thay đổi trong tỷ giá hối đoái danh nghĩa, hàng hóa của quốc gia nào trở nên hấp dẫn hơn?

a. Lạm phát của Mỹ là 10% và của Nhật Bản là 5%; tỷ giá hối đoái USD-JPY vẫn giữ nguyên.

b. Lạm phát của Mỹ là 3% và của Mexico là 8%; giá USD giảm từ 12,5 xuống còn 10,25 peso Mexico.

c. Lạm phát của Mỹ là 5% và của khu vực đồng euro là 3%; giá euro giảm từ 1,3 USD xuống còn 1,2 USD.

d. Lạm phát của Mỹ là 8% và của Canada là 4%; giá CAD tăng từ 0,6 USD lên 0,75 USD.

BÀI TẬP

15. Giả sử Ả Rập Saudi và Mỹ có khả năng sản xuất dầu và xe hơi, được thể hiện trong bảng sau đây.

Ả Rập Saudi		Mỹ	
Số lượng dầu (triệu thùng)	Số lượng xe hơi (triệu chiếc)	Số lượng dầu (triệu thùng)	Số lượng xe hơi (triệu chiếc)
0	4	0	10
200	3	100	7.5
400	2	200	5
600	1	300	2,5
800	0	400	0

a. Chi phí cơ hội để sản xuất một chiếc xe hơi ở Ả Rập Saudi là bao nhiêu? Ở Mỹ là bao nhiêu? Chi phí sản xuất một thùng dầu ở Ả Rập Saudi là bao nhiêu? Ở Mỹ là bao nhiêu?

b. Quốc gia nào có lợi thế so sánh trong sản xuất dầu? Trong sản xuất xe hơi?

c. Giả sử rằng trong tình trạng tự cung tự cấp, Ả Rập Saudi sản xuất 200 triệu thùng dầu và 3 triệu xe hơi; tương tự, Mỹ sản xuất 300 triệu thùng dầu và 2,5 triệu xe hơi. Nếu không có thương mại, Ả Rập Saudi có thể sản xuất nhiều dầu *và* nhiều xe hơn không? Nếu không có thương mại, Mỹ có thể sản xuất nhiều dầu *và* nhiều xe hơn không?

Bây giờ giả sử mỗi quốc gia chuyên sản xuất hàng hóa mà họ có lợi thế so sánh, và hai quốc gia giao thương. Cũng giả sử rằng giá trị nhập khẩu của mỗi quốc gia bằng với giá trị xuất khẩu.

d. Tổng lượng dầu được sản xuất là bao nhiêu? Tổng số lượng xe được sản xuất là bao nhiêu?

e. Liệu Ả Rập Saudi có thể tiêu dùng 400 triệu thùng dầu và 5 triệu xe hơi; và Mỹ có thể tiêu dùng 400 triệu thùng dầu và 5 triệu xe hơi được không?

f. Giả sử rằng trên thực tế, Ả Rập Saudi tiêu thụ 300 triệu thùng dầu và 4 triệu xe hơi; và Mỹ tiêu dùng 500 triệu thùng dầu và 6 triệu xe hơi. Vậy Mỹ nhập khẩu bao nhiêu thùng dầu? Mỹ xuất khẩu bao nhiêu xe hơi? Giả sử một chiếc xe có giá 10.000 USD trên thị trường thế giới. Vậy một thùng dầu có giá bao nhiêu trên thị trường thế giới?

16. Giả sử Mỹ và Nhật Bản là hai nước giao thương duy nhất trên thế giới. Đồng USD sẽ biến động như thế nào nếu diễn ra những điều sau đây, khi những yếu tố khác không thay đổi?

a. Nhật Bản mở rộng một số hạn chế nhập khẩu.

b. Mỹ áp đặt một số mức thuế nhập khẩu đối với hàng hóa Nhật Bản.

c. Lãi suất tại Mỹ tăng đột ngột.

d. Một báo cáo chỉ ra rằng xe hơi Nhật có tuổi thọ lâu hơn nhiều so với suy nghĩ trước đây, đặc biệt là so với xe hơi Mỹ.

TÌNH HUỐNG KINH DOANH 

Li & Fung: Từ Quảng Châu đến tay bạn

Có nhiều khả năng là khi đang đọc những dòng này, bạn đang mặc một thứ quần áo sản xuất tại châu Á. Nếu đúng như vậy, có nhiều khả năng rằng công ty Hong Kong là Li & Fung đã tham gia vào việc thiết kế, sản xuất và vận chuyển quần áo đến cửa hàng địa phương bạn. Từ Levi's đến The Limited và đến Walmart, Li & Fung là một mắt xích quan trọng từ các nhà máy trên toàn thế giới đến trung tâm mua sắm gần bạn nhất.

Công ty được thành lập vào năm 1906 tại Quảng Châu, Trung Quốc. Theo Victor Fung, chủ tịch của công ty, "giá trị gia tăng" của ông nội ông ta là ông cụ nói được tiếng Anh, trở thành phiên dịch viên trong các giao dịch kinh doanh giữa Trung Quốc và người nước ngoài. Khi Đảng Cộng sản nắm quyền kiểm soát ở đại lục, công ty chuyển đến Hong Kong. Ở đó, khi nền kinh tế thị trường của Hong Kong cất cánh trong thập niên 1960 và 1970, Li & Fung đã trở thành một công ty môi giới xuất khẩu, mang các nhà sản xuất Hong Kong đến với người mua nước ngoài.



Tuy nhiên, sự chuyển mình thực sự của công ty xuất hiện khi nền kinh tế châu Á tăng trưởng và thay đổi. Sự tăng trưởng nhanh chóng của Hong Kong khiến lương tăng, khiến cho Li & Fung ngày càng mất tính cạnh tranh trong ngành may mặc, là ngành kinh doanh chính của công ty. Vì vậy, công ty đã tự đổi mới: thay vì làm một nhà môi giới đơn giản, công ty trở thành "người quản lý chuỗi cung ứng." Công ty không chỉ phân bổ việc sản xuất hàng hóa cho nhà sản xuất, nó còn chia nhỏ, phân bổ việc sản xuất các nguyên liệu đầu vào, sau đó phân bổ việc lắp ráp hàng hóa cuối cùng cho hơn 12.000 nhà cung cấp trên khắp thế giới. Đôi khi việc sản xuất được thực hiện tại các nền kinh tế phức tạp như Hong Kong hay thậm chí Nhật Bản, nơi có tiền lương cao nhưng chất lượng và năng suất cũng cao; đôi khi việc sản xuất lại được thực hiện ở những địa điểm kém tiên tiến hơn như Trung Quốc đại lục hay Thái Lan, nơi lao động kém hiệu quả hơn nhưng rẻ hơn.

Ví dụ giả sử bạn sở hữu một chuỗi bán lẻ của Mỹ và muốn bán quần jeans xanh. Thay vì chỉ đơn giản là sắp xếp việc sản xuất, Li & Fung sẽ làm việc với bạn về thiết kế, cung cấp cho bạn thông tin sản xuất và phong cách mới nhất, giống như những vật liệu và màu sắc bán chạy. Sau khi hoàn thành thiết kế, Li & Fung sẽ sắp xếp tạo mẫu, tìm cách sản xuất có chi phí hiệu quả nhất, và sau đó đặt hàng thay cho bạn. Thông qua Li & Fung, sợi có thể được sản xuất tại Hàn Quốc và nhuộm tại Đài Loan, và quần jeans được may ở Thái Lan hoặc Trung Quốc đại lục. Và vì việc sản xuất diễn ra ở rất nhiều địa điểm, nên Li & Fung cũng cung cấp dịch vụ vận chuyển và kiểm soát chất lượng.

Li & Fung đã rất thành công. Năm 2015, công ty có giá trị thị trường khoảng 5 tỷ USD và doanh thu trên 17 tỷ USD, với các văn phòng và trung tâm phân phối tại hơn 40 quốc gia. Cứ sau mỗi năm, lợi nhuận của công ty thường xuyên tăng gấp đôi hoặc gấp ba lần.

CÂU HỎI SUY NGẪM

1. Tại sao bạn nghĩ rằng Li & Fung có lợi khi thoát ra khỏi vai trò môi giới xuất khẩu để trở thành một nhà quản lý chuỗi cung ứng, chia nhỏ quy trình sản xuất và tìm nguồn nguyên liệu từ nhiều nhà cung cấp khác nhau trên nhiều quốc gia?
2. Bạn nghĩ nguyên tắc làm cơ sở cho quyết định của Li & Fung về cách phân bổ việc sản xuất các nguyên liệu đầu vào của một hàng hóa và giai đoạn lắp ráp cuối cùng giữa các quốc gia khác nhau?
3. Tại sao bạn nghĩ rằng một nhà bán lẻ thích Li & Fung dàn xếp việc sản xuất quần jeans qua nhiều nước hơn là mua chúng trực tiếp từ một nhà sản xuất quần jeans ở Trung Quốc đại lục?
4. Nguyên nhân thành công của Li & Fung là gì? Thành công đó dựa trên vốn nhân lực, quyền sở hữu tài nguyên thiên nhiên, hay quyền sở hữu vốn?

GIẢI ĐÁP CHO CÁC CÂU HỎI TRONG PHẦN KIỂM TRA KIẾN THỨC

Phần này cung cấp câu trả lời gợi ý cho các câu hỏi trong phần "Kiểm tra kiến thức" trong các chương.

Chương 1

1-1 Kiểm tra kiến thức

1. a. Phát biểu này là một đặc điểm của một nền kinh tế thị trường. "Bàn tay vô hình" nói đến cách thức cá nhân theo đuổi lợi ích riêng có thể dẫn đến những kết quả tốt đẹp cho toàn thể xã hội.

b. Phát biểu này không phải là một đặc điểm của một nền kinh tế thị trường. Trong một nền kinh tế thị trường, các quyết định về sản xuất và tiêu dùng là kết quả của các quyết định phân cấp (phi tập trung hóa) của nhiều công ty và cá nhân. Trong một nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung, chính quyền trung ương ban hành các quyết định về sản xuất và tiêu dùng.

c. Phát biểu này là một đặc điểm của một nền kinh tế thị trường. Đôi khi việc theo đuổi lợi ích riêng của cá nhân không thúc đẩy lợi ích của toàn xã hội. Điều này có thể dẫn đến thất bại thị trường.

d. Phát biểu này không phải là đặc điểm của một nền kinh tế thị trường. Mặc dù nền kinh tế phát triển theo thời gian, các biến động lên xuống là đặc tính thường có của các nền kinh tế thị trường.

1-2 Kiểm tra kiến thức

a. Điều này minh họa khái niệm *chi phí cơ hội*. Vì một người chỉ có thể ăn giới hạn trong một bữa ăn, nên việc bạn ăn một lát bánh sô cô la đòi hỏi bạn phải từ bỏ ăn một món khác, chẳng hạn như một miếng bánh kem dừa.

b. Điều này minh họa khái niệm *nguồn lực khan hiếm*. Ngay cả khi có nhiều nguồn lực trên thế giới hơn, tổng lượng nguồn lực đó cũng có giới hạn. Kết quả là vẫn có sự khan hiếm. Để không có sự khan hiếm thì phải có số lượng không giới hạn của tất cả mọi thứ (bao gồm cả việc đời người không bị giới hạn về thời gian), và rõ ràng là không thể có điều đó.

c. Điều này minh họa khái niệm rằng mọi người thường khai thác cơ hội để giúp bản thân hưởng lợi. Sinh viên sẽ cố gắng hưởng lợi bằng cách đăng ký học các lớp có trợ giảng có danh tiếng tốt và tránh những trợ giảng có danh tiếng kém. Điều này cũng minh họa khái niệm nguồn lực khan hiếm. Nếu có chỗ ngồi không giới hạn trong các lớp học với các trợ giảng giỏi, lớp học sẽ không đầy sinh viên.

d. Điều này minh họa khái niệm *phân tích cận biên*. Quyết định của bạn về việc phân bổ thời gian là một quyết định "bao nhiêu": tập thể thao bao nhiêu thời gian, so với học bài bao nhiêu thời gian. Bạn đưa ra quyết định bằng cách so sánh lợi ích của một giờ tập thể thao bổ sung với chi phí của nó (tức là ảnh hưởng lên điểm số của bạn nếu học ít đi một giờ vì đã dành thời gian đó để tập thể thao!).

2. a. Đúng. Thời gian gia tăng dành cho việc đi lại là chi phí bạn phải trả nếu chấp nhận công việc mới. Thời gian di chuyển bổ sung - hoặc tương tự, lợi ích mà bạn nhận được nếu dành thời gian đó cho việc khác - là một chi phí cơ hội của công việc mới.

b. Đúng. Một trong những lợi ích của công việc mới là bạn sẽ nhận được 50.000 USD. Nhưng nếu nhận công việc mới, bạn sẽ phải từ bỏ công việc hiện tại của bạn; đó là bạn từ bỏ mức lương hiện tại là 45.000 USD. Vì vậy, 45.000 USD là một trong những chi phí cơ hội của công việc mới.

c. Sai. Văn phòng rộng hơn là một lợi ích bổ sung của công việc mới của bạn và không liên quan đến việc từ bỏ một điều gì khác. Vì vậy, nó không phải là một chi phí cơ hội.

1-3 Kiểm tra kiến thức

1. a. Điều này minh họa khái niệm rằng thị trường thường dẫn đến tính hiệu quả. Bất kỳ người bán nào muốn bán một quyển sách với giá tối thiểu 30 USD đều thực sự tìm được người mua sẵn sàng mua một quyển sách với giá 30 USD. Kết quả là không có cách nào để thay đổi cách phân phối sách giáo khoa đã sử dụng giữa người mua và người bán theo cách giúp một người hưởng lợi mà không làm cho người khác bị thiệt hại.

b. Điều này minh họa khái niệm "thương mại mang đến lợi ích". Sinh viên trao đổi các dịch vụ dạy kèm dựa trên khả năng khác nhau của họ trong các môn học.

c. Điều này minh họa khái niệm rằng khi thị trường không đạt được hiệu quả, sự can thiệp của chính phủ có thể cải thiện phúc lợi xã hội. Trong trường hợp này, nếu tự điều tiết, thị trường sẽ cho phép quán bar và hộp đêm gây ra chi phí cho hàng xóm dưới hình thức mở nhạc âm lượng lớn, chi phí mà các quán bar và hộp đêm không có động lực để tính đến. Đây là một kết quả không hiệu quả vì tổng thể xã hội có thể được tốt hơn nếu quán bar và hộp đêm được yêu cầu giảm tiếng ồn.

d. Điều này minh họa khái niệm rằng các nguồn lực nên được sử dụng càng hiệu quả càng tốt để đạt được các mục tiêu của xã hội. Bằng cách đóng cửa các phòng khám địa phương và chuyển vốn về bệnh viện chính, xã hội có thể cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe tốt hơn với chi phí thấp hơn.

e. Điều này minh họa khái niệm rằng thị trường hướng tới trạng thái cân bằng. Ở đây, vì những cuốn sách có cùng độ cũ được bán cùng giá, nên không có người mua hoặc người bán nào có thể hưởng lợi bằng cách tham gia vào một giao dịch khác với giao dịch đang có. Điều này có nghĩa là thị trường sách giáo khoa đã qua sử dụng đã chuyển đến trạng thái cân bằng.

2. a. Điều này không mô tả một trạng thái cân bằng. Nhiều sinh viên sẽ muốn thay đổi hành vi và chuyển sang ăn tại nhà hàng. Do đó, tình huống được mô tả không phải là một trạng thái cân bằng. Cân bằng sẽ được thiết lập khi sinh viên ăn tại nhà hàng hay ăn tại phòng ăn đều nhận được lợi ích như nhau - điều đó sẽ xảy ra nếu ví dụ như giá cả ở các nhà hàng cao hơn ở phòng ăn.

b. Điều này mô tả tình trạng cân bằng. Bằng cách thay đổi hành vi và đi xe buýt, bạn sẽ không được hưởng lợi. Vì vậy, bạn không có động lực để thay đổi hành vi.

1-4 Kiểm tra kiến thức

a. Điều này minh họa nguyên tắc rằng các chính sách của chính phủ có thể khiến chi tiêu thay đổi. Việc cắt giảm thuế làm tăng thu nhập sau thuế của người dân, dẫn đến tiêu dùng cá nhân cao hơn.

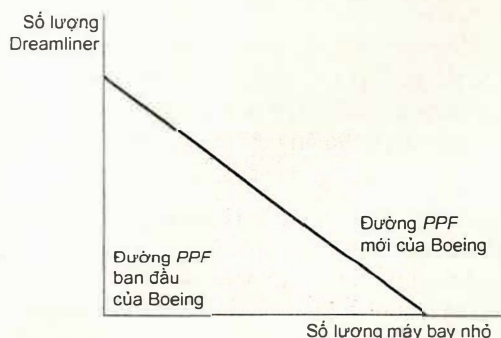
b. Điều này minh họa nguyên tắc chi tiêu của một người là thu nhập của một người khác. Khi các công ty dầu tăng chi tiêu cho lao động bằng cách thuê nhiều lao động hơn hoặc trả lương cao hơn cho người lao động hiện tại, thu nhập của những người lao động đó tăng lên. Đổi lại, những người lao động này tăng chi tiêu tiêu dùng, tạo thu nhập cho các nhà hàng và các doanh nghiệp hàng tiêu dùng khác.

c. Điều này minh họa nguyên tắc tổng chi tiêu đôi khi vượt quá khả năng sản xuất của nền kinh tế. Trong trường hợp này, chi tiêu cho nhà ở quá cao so với khả năng tạo nhà ở mới của nền kinh tế. Trước tiên điều này dẫn đến giá nhà tăng, và sau đó kết quả là sự gia tăng giá cả chung, hoặc *lạm phát*.

Chương 2

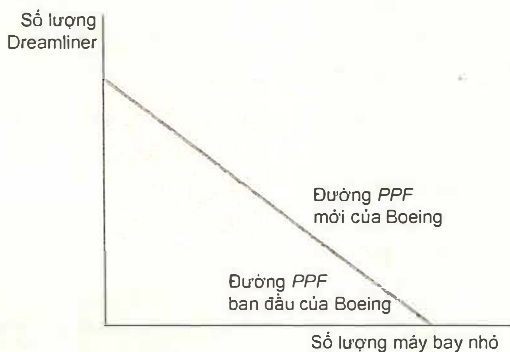
2-1 Kiểm tra kiến thức

1. a. Sai. Sự gia tăng nguồn lực sẵn có để Boeing sử dụng trong việc sản xuất Dreamliners và máy bay nhỏ làm thay đổi đường giới hạn khả năng sản xuất (*PPF*) bằng cách dịch chuyển nó ra ngoài. Đó là vì hiện nay Boeing có thể sản xuất nhiều máy bay nhỏ và máy bay Dreamliner hơn trước đây. Trong bảng sau đây, dòng có tiêu đề "*PPF* ban đầu của Boeing" đại diện cho đường giới hạn khả năng sản xuất ban đầu của Boeing và dòng có tiêu đề "*PPF* mới của Boeing" đại diện cho đường giới hạn khả năng sản xuất mới, là kết quả từ việc gia tăng nguồn lực sẵn có của Boeing.



b. Đúng. Sự thay đổi công nghệ cho phép Boeing sản xuất nhiều máy bay nhỏ hơn với mọi số lượng Dreamliners bất kỳ dẫn đến sự thay đổi đường giới hạn khả năng sản xuất. Điều này được minh họa trong hình dưới đây:

đường giới hạn khả năng sản xuất mới được thể hiện bằng dòng có tiêu đề "Đường *PPF* mới của Boeing", và đường giới hạn khả năng sản xuất ban đầu được thể hiện bằng dòng có tiêu đề "Đường *PPF* ban đầu của Boeing". Vì số lượng Dreamliner tối đa mà Boeing có thể sản xuất giống như trước nên đường giới hạn khả năng sản xuất mới giao nhau với trục tung tại cùng một điểm với đường giới hạn ban đầu. Nhưng vì số lượng tối đa máy bay nhỏ có thể được sản xuất hiện nay lớn hơn trước nên đường giới hạn mới cắt trục hoành ở điểm nằm bên phải điểm giới hạn ban đầu.



c. Sai. Đường giới hạn khả năng sản xuất minh họa chúng ta phải từ bỏ bao nhiêu hàng hóa để có thể sản xuất được số lượng nhiều hơn một loại hàng hóa khác, để sử dụng nguồn lực một cách hiệu quả trong sản xuất. Nếu một nền kinh tế sản xuất không hiệu quả - nghĩa là nằm bên trong đường giới hạn – thì nền kinh tế không cần phải từ bỏ một đơn vị hàng hóa nào để có được một đơn vị hàng hóa khác. Thay vào đó, nền kinh tế này có thể sản xuất cả hai loại hàng hóa nhiều hơn bằng cách sản xuất hiệu quả hơn.

2. a. Mỹ có lợi thế tuyệt đối trong việc sản xuất xe hơi vì chỉ cần huy động ít người Mỹ (6) hơn số người Ý (8) để sản xuất một chiếc xe trong một ngày. Mỹ cũng có lợi thế tuyệt đối trong việc sản xuất máy giặt vì cần huy động ít người Mỹ (2) hơn số người Ý (3) để sản xuất máy giặt trong một ngày.

b. Tại Ý, chi phí cơ hội của một máy giặt so với một chiếc ô tô là 3/8: Cùng một số lượng công nhân và thời gian để sản xuất 3/8 chiếc xe hơi có thể dùng để sản xuất 1 máy giặt. Tại Mỹ, chi phí cơ hội của một máy giặt so với xe hơi là 2/6 = 1/3: Cùng một số lượng công nhân và thời gian để sản xuất 1/3 chiếc xe hơi có thể dùng để sản xuất 1 máy giặt. Vì 1/3 < 3/8 nên Mỹ có lợi thế so sánh trong việc sản xuất máy giặt: để sản xuất 1 máy giặt, ở Mỹ chỉ cần đánh đổi 1/3 xe hơi nhưng ở Ý phải đánh đổi 3/8 chiếc xe. Điều này có nghĩa là Ý có lợi thế so sánh trong việc sản xuất xe hơi. Chúng ta có thể kiểm chứng điều này như sau. Chi phí cơ hội của một chiếc xe hơi tính theo máy giặt ở Ý là 8/3, hay 2 2/3: nghĩa là có thể sản xuất 2 2/3 máy giặt với cùng số lượng công nhân và cùng thời gian cần thiết để sản xuất 1 chiếc xe hơi tại Ý. Và chi phí cơ hội của một xe hơi tính theo máy giặt ở Mỹ là 6/2, bằng 3: nghĩa là có thể sản xuất 3 máy giặt với cùng số lượng công nhân và trong cùng thời gian cần thiết để sản xuất 1 chiếc xe hơi tại Mỹ. Vì 2 2/3 <3, Ý có lợi thế so sánh trong sản xuất xe hơi.

c. Các quốc gia nhận được lợi ích lớn nhất khi mỗi quốc gia chuyên sản xuất hàng hóa mà nó có lợi thế so sánh. Do đó, Mỹ nên chuyên sản xuất máy giặt và Ý nên chuyên sản xuất xe hơi.

3. Trong giao dịch 10 máy bay lớn của Mỹ đổi lấy 15 máy bay nhỏ của Brazil, để có một máy bay lớn, Brazil đánh đổi ít hơn là tự mình sản xuất. Nếu không có thương mại, Brazil phải đánh đổi 3 máy bay nhỏ để sản xuất 1 máy bay lớn. Khi có thương mại, Brazil chỉ phải đánh đổi 1,5 máy bay nhỏ để có 1 máy bay lớn từ Mỹ. Tương tự, để có một máy bay nhỏ, Mỹ đánh đổi ít hơn là tự mình sản xuất. Nếu không có thương mại, Mỹ phải đánh đổi 3/4 máy bay lớn để có 1 máy bay nhỏ. Khi có thương mại, Mỹ chỉ đánh đổi 2/3 máy bay lớn để có 1 máy bay nhỏ từ Brazil.

4. Số tiền chi tiêu của hộ gia đình gia tăng dẫn đến dòng hàng hóa đến hộ gia đình cũng gia tăng. Đến lượt điều này làm gia tăng nhu cầu về các yếu tố sản xuất của doanh nghiệp. Vì vậy số việc làm trong nền kinh tế gia tăng.

2-2 Kiểm tra kiến thức

1. a. Đây là một tuyên bố mang tính chuẩn tắc vì nó quy định những việc nên được thực hiện. Ngoài ra, không có câu trả lời "đúng". Đó là có nên ngăn cản mọi người thực hiện tất cả những hành vi cá nhân nguy hiểm không nếu họ thích hành vi đó – ví dụ như nhảy dù? Câu trả lời sẽ phụ thuộc vào quan điểm của bạn.

b. Đây là một tuyên bố mang tính thực chứng vì nó là một mô tả một thực tế.

2. a. Đúng. Các nhà kinh tế học thường có những đánh giá khác nhau về sự kỳ vọng của một mục tiêu xã hội cụ thể. Nhưng mặc dù có đánh giá khác nhau về giá trị, họ đều có xu hướng đồng ý rằng một khi xã hội đã quyết định theo đuổi một mục tiêu nhất định thì nên áp dụng chính sách hiệu quả nhất để đạt được mục tiêu đó. Do đó các nhà kinh tế học có khả năng đồng ý áp dụng chính sách B.

b. Sai. Có nhiều khả năng phát sinh bất đồng giữa các nhà kinh tế học vì các kết luận của họ dựa trên các mô hình khác nhau; hoặc bởi vì họ có các đánh giá về giá trị khác nhau về lợi ích mà chính sách có thể đạt được.

c. Sai. Việc quyết định một xã hội nên cố gắng đạt được mục tiêu nào là một vấn đề của việc đánh giá về giá trị, không phải là một vấn đề về phân tích kinh tế.

Chương 3

3-1 Kiểm tra kiến thức

1. a. Lượng cầu về dù ở mọi mức giá bất kỳ đều cao vào một ngày mưa hơn là vào một ngày nắng. Đây là một sự *dịch chuyển* đường cầu sang phải, vì lượng cầu tăng lên ở mọi mức giá bất kỳ. Điều này ngụ ý rằng giờ đây, người ta có thể bán bất kỳ số lượng dù nào, với giá cao hơn.

b. Lượng cầu của các chuyến tàu du lịch biển Caribbean mùa hè tăng lên sau việc giảm giá. Đây là *sự di chuyển dọc theo* đường cầu của các chuyến tàu du lịch biển Caribbean.

c. Nhu cầu về hoa hồng tăng lên trong tuần lễ Valentine. Đây là sự *dịch chuyển* đường cầu sang phải.

d. Lượng cầu về xăng giảm để phản ứng lại sự tăng giá. Đây là một sự *di chuyển dọc theo* đường cầu.

3-2 Kiểm tra kiến thức

1. a. Lượng cung nhà ở tăng do tăng giá. Đây là sự *di chuyển dọc theo* đường cung.

b. Lượng cung dâu tây cao hơn ở mọi mức giá bất kỳ. Đây là sự *dịch chuyển* đường cung sang phải.

c. Lượng cung lao động thấp hơn ở mọi mức lương bất kỳ. Đây là sự *dịch chuyển* đường cung sang trái, so với đường cung trong kỳ nghỉ hè. Vì vậy, để thu hút lao động, chuỗi cửa hàng thức ăn nhanh phải trả mức lương cao hơn.

d. Lượng cung lao động tăng lên để phản ứng ứng với việc tăng lương. Đây là sự *di chuyển dọc theo* đường cung.

e. Lượng cung cabin cao hơn ở mọi mức giá bất kỳ. Đây là sự *dịch chuyển* đường cung sang phải.

3-3 Kiểm tra kiến thức

1. a. Đường cung dịch chuyển sang phải. Tại mức giá cân bằng ban đầu của năm trước đó, lượng cung nho vượt quá lượng cầu. Đây là trường hợp thặng dư. Giá nho sẽ giảm.

b. Đường cầu dịch chuyển sang trái. Tại mức giá cân bằng ban đầu, lượng cung phòng khách sạn vượt quá lượng cầu. Đây là trường hợp thặng dư. Giá phòng khách sạn sẽ giảm.

c. Đường cầu cho máy thổi tuyết đã qua sử dụng dịch chuyển sang phải. Tại mức giá cân bằng ban đầu, lượng cầu của hàng hóa này vượt quá lượng cung. Đây là trường hợp thiếu hụt. Mức giá cân bằng sẽ tăng lên.

3-4 Kiểm tra kiến thức

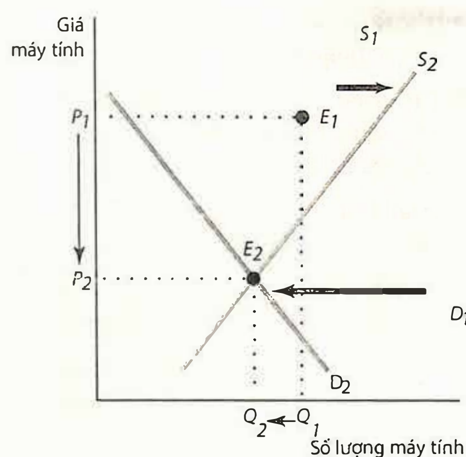
1. a. Thị trường xe hơi lớn: đây là một sự dịch chuyển đường cầu sang phải do giảm giá một hàng hóa bổ sung là xăng. Do có sự dịch chuyển, nên mức giá cân bằng của xe hơi lớn sẽ tăng và lượng mua bán cân bằng của nó cũng tăng.

b. Thị trường giấy tươi làm từ nguyên liệu tái chế: đây là sự dịch chuyển đường cung sang phải nhờ vào sự đổi mới công nghệ. Do có sự dịch chuyển, mức giá cân bằng của giấy tươi làm từ nguyên liệu tái chế sẽ giảm, và lượng mua bán cân bằng sẽ tăng.

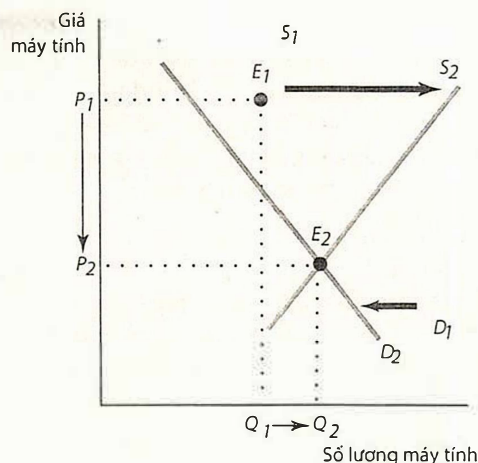
c. Thị trường phim tại rạp chiếu phim địa phương: đây là một sự dịch chuyển đường cầu sang trái do giá của hàng hóa thay thế giảm, đó là phim theo yêu cầu. Do có sự dịch chuyển, mức giá cân bằng của vé xem phim sẽ giảm và số lượng người đi xem phim cân bằng cũng giảm.

2. Khi có thông báo về con chip mới, đường cầu của máy tính sử dụng các con chip trước đó dịch chuyển sang trái vì nhu cầu giảm, và đường cung những máy tính này dịch chuyển sang phải vì nguồn cung tăng.

a. Nếu nhu cầu giảm tương đối nhiều hơn lượng cung tăng, thì lượng cân bằng giảm, như được thể hiện sau đây:



b. Nếu nguồn cung tăng tương đối nhiều hơn nhu cầu giảm, thì lượng cân bằng sẽ tăng, như được thể hiện ở đây:



c. Trong cả hai trường hợp, mức giá cân bằng đều giảm.

Chương 4

4-1 Kiểm tra kiến thức

1. a. Một người tiêu dùng sẽ mua ớt nếu giá thấp hơn (hoặc bằng) mức giá sẵn lòng chi trả của họ đối với trái ớt đó. Bảng nhu cầu được xây dựng bằng cách hỏi "lượng cầu về ớt là bao nhiêu, ở một mức giá bất kỳ?". Một nhà sản xuất sẽ tiếp tục cung cấp ớt miễn là giá cao hơn hoặc bằng chi phí của nhà sản xuất. Bảng cung ứng được xây dựng bằng cách hỏi "lượng cung ớt là bao nhiêu, ở một mức giá bất kỳ?". Bảng sau đây minh họa bảng nhu cầu và bảng cung ứng.

b. Lượng cầu bằng lượng cung tại mức giá cân bằng 0,5 USD. Tại mức giá đó, tổng cộng có 5 trái ớt được mua bán.

c. Casey sẽ mua 3 trái ớt và nhận được thặng dư tiêu dùng là 0,4 USD ở trái đầu tiên, 0,2 USD ở trái thứ hai và 0 USD ở trái ớt thứ ba. Josey sẽ mua 2 trái ớt và nhận được thặng dư tiêu dùng là 0,3 USD cho trái ớt đầu tiên; và 0,1 USD cho trái ớt thứ hai. Do đó tổng thặng dư tiêu dùng là 1 USD. Cara sẽ cung cấp 3 trái ớt và nhận được mức thặng dư sản xuất là 0,4 USD cho trái ớt đầu tiên, 0,4 USD cho trái thứ hai và 0,1 USD cho trái thứ ba. Jamie sẽ cung cấp 2 trái ớt và nhận được thặng dư sản xuất 0,2 USD cho trái đầu tiên và 0 USD cho trái ớt thứ hai. Tổng thặng dư sản xuất là 1,1 USD. Do đó tổng thặng dư trong thị trường này là 1 USD + 1,1 USD = 2,1 USD.

Giá ớt (USD)	Lượng cầu của ớt	Lượng cầu ớt của Casey	Lượng cầu ớt của Josey	Lượng cung ớt	Lượng cung ớt từ Cara	Lượng cung ớt từ Jamie
0,9	1	1	0	8	4	4
0,8	2	1	1	7	4	3
0,7	3	2	1	7	4	3
0,6	4	2	2	6	4	2
0,5	5	3	2	5	3	2
0,4	6	3	3	4	3	1
0,3	8	4	4	3	2	1
0,2	8	4	4	2	2	0
0,1	8	4	4	2	2	0
0,0	8	4	4	0	0	0

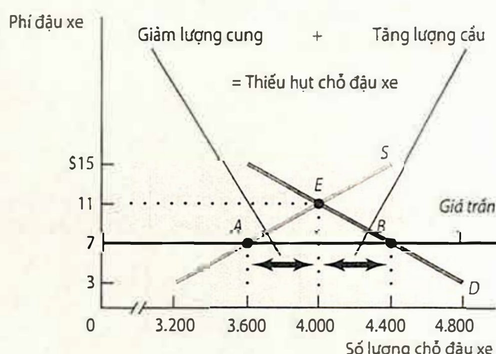
2. a. Nếu Josey giảm tiêu thụ một trái ớt, cô ấy sẽ mất 0,6 USD (mức giá sẵn lòng chi trả cho trái ớt thứ hai của cô). Nếu Casey tiêu thụ thêm một trái ớt nữa, anh ta sẽ nhận được 0,3 USD (mức giá sẵn lòng chi trả cho trái ớt thứ tư). Điều này khiến tổng thặng dư tiêu dùng bị thiệt hại 0,6 USD - 0,3 USD = 0,3 USD.

b. Chi phí của trái ớt cuối cùng mà Cara cung cấp (trái ớt thứ ba) là 0,4 USD, và chi phí sản xuất thêm một trái ớt của Jamie (trái ớt thứ ba của anh ta) là 0,70 USD. Do đó tổng thặng dư sản xuất giảm còn 0,7 USD - 0,4 USD = 0,3 USD.

c. Mức giá sẵn lòng chi trả của Josey cho trái ớt thứ hai là 0,6 USD; đây là những gì cô ấy sẽ mất nếu tiêu thụ ít đi một trái ớt. Chi phí sản xuất trái ớt thứ ba của Cara là 0,4 USD; đây là những gì cô ấy sẽ tiết kiệm được nếu cô ấy sản xuất ít đi một trái ớt. Do đó, nếu chúng ta giảm số lượng đi một trái ớt, tổng thặng dư sẽ bị thiệt hại 0,6 USD - 0,4 USD = 0,2 USD.

4-2 Kiểm tra kiến thức

1. a. Ngày càng ít chủ nhà sẵn sàng cho thuê chỗ đậu xe vì giá trần đã làm giảm số tiền họ nhận được. Đây là một ví dụ về việc giá giảm dẫn đến sự sụt giảm về lượng cung. Điều này được thể hiện trong biểu đồ đi kèm bằng sự di chuyển dọc theo đường cung từ điểm E đến điểm A, làm giảm 400 chỗ đậu xe.



b. Lượng cầu tăng 400 chỗ khi giá giảm. Với mức giá thấp hơn, nhiều người hâm mộ sẵn sàng lái xe và thuê chỗ đậu xe. Nó được thể hiện trong đồ thị bằng sự di chuyển từ điểm *E* đến điểm *B* dọc theo đường cầu.

c. Khi có *giá trần*, lượng cầu vượt quá lượng cung; kết quả là phát sinh thiếu hụt. Trong trường hợp này sẽ thiếu 800 chỗ đậu xe. Nó được thể hiện bằng khoảng cách theo chiều ngang giữa điểm *A* và điểm *B*.

d. Giá trần dẫn đến lãng phí nguồn lực. Thời gian cộng thêm mà người hâm mộ dành ra để đảm bảo có chỗ đậu xe là thời gian bị lãng phí.

e. Giá trần dẫn đến sự phân bổ không hiệu quả của hàng hóa cho người tiêu dùng, hàng hóa ở đây là *chỗ đậu xe*.

f. Giá trần dẫn đến thị trường chợ đen.

2. a. Sai. Bằng cách hạ mức giá mà các nhà sản xuất nhận được, giá trần khiến lượng cung sụt giảm.

b. Đúng. Giá trần dẫn đến lượng cung thấp hơn so với thị trường hiệu quả, không được kiểm soát. Kết quả là một số người sẵn sàng chi trả ở mức giá thị trường, vốn sẽ có được hàng trong một thị trường không được kiểm soát, lại không thể có được nó khi áp đặt giá trần.

c. Đúng. Các nhà sản xuất vẫn bán sản phẩm mà hiện nay số tiền thu được về ít hơn, do đó họ bị thiệt hại. Các nhà sản xuất khác sẽ không nhận thấy xứng đáng để bán sản phẩm đó nữa, do đó cũng bị thiệt hại.

3. a. Vì căn hộ được cho thuê nhanh chóng với cùng mức giá, nên thặng dư sản xuất không thay đổi (dù tăng hay giảm). Vì vậy, mọi thay đổi bất kỳ trong tổng thặng dư đều xuất phát từ thay đổi trong thặng dư tiêu dùng. Khi bạn bị mời ra khỏi nhà, lượng thặng dư tiêu dùng mà bạn mất đi tương đương với sự khác biệt giữa mức giá sẵn lòng chi trả cho căn hộ và giá thuê được kiểm soát. Khi căn hộ được một người khác thuê với cùng mức giá, lượng thặng dư tiêu dùng mà người thuê mới có được bằng với sự khác biệt giữa mức giá sẵn lòng chi trả của họ và giá thuê được kiểm soát. Vì vậy, đây sẽ là một sự chuyển giao thặng dư thuần túy từ người này sang người khác chỉ khi mức giá sẵn lòng chi trả của bạn và mức giá sẵn lòng chi trả của người thuê nhà mới là như nhau. Vì các căn hộ được kiểm soát tiền thuê không phải lúc nào cũng được phân bổ cho những người có khả năng chi trả cao nhất, nên mức giá sẵn lòng chi trả của người thuê mới có thể bằng, thấp hơn hoặc cao hơn mức giá sẵn lòng chi trả của bạn. Nếu mức giá sẵn lòng chi trả của người thuê mới thấp hơn mức giá của bạn, điều này sẽ tạo thêm tổn thất xã hội: sẽ mất thêm một lượng thặng dư tiêu dùng. Tuy nhiên, nếu mức giá sẵn lòng chi trả của người thuê mới

cao hơn mức giá của bạn, điều này sẽ làm gia tăng tổng thặng dư, vì người thuê nhà mới nhận được nhiều thặng dư tiêu dùng hơn phần thiệt hại của bạn.

b. Điều này tạo ra tổn thất xã hội: nếu bạn có thể cho vé, người khác sẽ có thể có được thặng dư người tiêu dùng, bằng với mức giá sẵn lòng mua vé của họ. Bạn không đạt được và cũng không mất bất kỳ thặng dư nào, vì bạn không thể tham gia buổi hòa nhạc cho dù bạn có cho vé hay không. Nếu bạn có thể bán vé, người mua sẽ nhận được thặng dư tiêu dùng bằng mức chênh lệch mức giá sẵn lòng chi trả cho tiền vé của họ và giá bán của bạn. Ngoài ra, bạn sẽ nhận được thặng dư sản xuất bằng mức chênh lệch giữa giá bán ra của bạn và chi phí bán vé (trong trường hợp này vì bạn đã thắng được vé, nên chi phí bằng 0). Vì hạn chế của vé là không được bán hoặc cho người khác nghĩa là không ai có thể nhận được thặng dư này, điều này tạo ra tổn thất xã hội. Như đã mô tả ở trên, nếu bạn có thể cho vé thì người nhận vé sẽ nhận được thặng dư tiêu dùng; và nếu bạn tặng vé cho người có khả năng chi trả cao nhất thì sẽ khung có tổn thất xã hội.

c. Điều này tạo ra tổn thất xã hội. Nếu sinh viên mua kem trong khuôn viên trường, họ nhận được thặng dư tiêu dùng: khả năng chi trả của họ phải cao hơn giá kem. Trường đại học của bạn nhận được thặng dư sản xuất: giá bán cao hơn chi phí bán hàng của trường. Việc cấm bán kem trong khuôn viên trường nghĩa là hai thành phần của tổng thặng dư bị mất đi: tạo ra tổn thất xã hội.

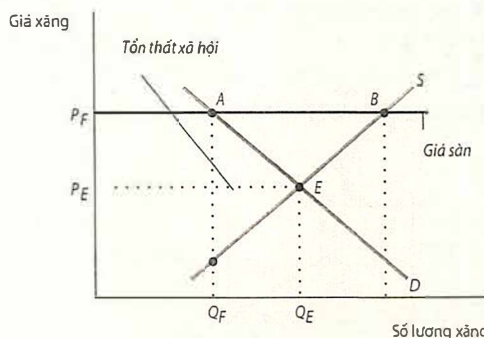
d. Giả sử rằng con chó của bạn cũng đánh giá kem như bạn, thì đây là một sự chuyển giao thặng dư thuần túy. Vì bạn đánh mất thặng dư tiêu dùng, con chó của bạn sẽ nhận được thặng dư tiêu dùng tương đương.

4-3 Kiểm tra kiến thức

1. a. Một số chủ sở hữu trạm xăng sẽ được hưởng lợi từ việc có được mức giá cao hơn. Q_F thể hiện doanh số từ những chủ sở hữu này. Nhưng một số chủ sở hữu sẽ bị thiệt hại; đó là những người bán hàng ở mức giá cân bằng thị trường P_E mà không bán hàng với mức giá quy định P_F. Những giao dịch bị bỏ lỡ này được thể hiện trên đồ thị bằng sự sụt giảm lượng cầu dọc theo đường cầu, từ điểm *E* đến điểm *A*.

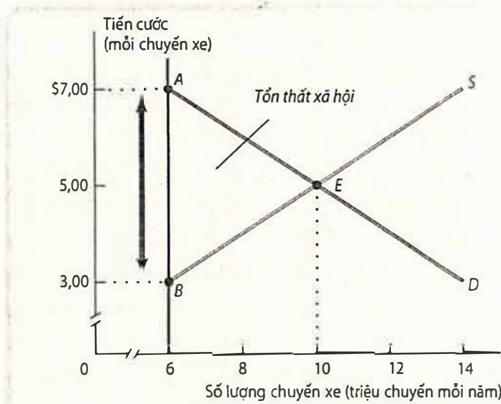
b. Những người mua xăng với mức giá cao P_F sẽ có thể nhận được dịch vụ tốt hơn; đây là một ví dụ về *chất lượng cao nhưng không có tính hiệu quả* do mức giá sàn gây ra, vì các chủ sở hữu trạm xăng cạnh tranh về chất lượng hơn là giá cả. Nhưng những người phản đối đã đúng khi tuyên bố rằng người tiêu dùng thường bị thiệt hại – những người đã mua với mức giá P_F sẽ rất vui khi mua với giá P_E, và nhiều người sẵn sàng mua ở mức giá nằm giữa P_E và P_F hiện nay lại không muốn mua. Điều này được thể hiện trên đồ thị bởi sự sụt giảm về lượng cầu dọc theo đường cầu, từ điểm *E* đến điểm *A*.

c. Những người ủng hộ đã sai vì người tiêu dùng và một số chủ sở hữu trạm xăng bị thiệt hại bởi giá sàn, tạo ra "các cơ hội bị bỏ lỡ" – là các giao dịch giữa người tiêu dùng và chủ sở hữu trạm xăng nhưng đã không bao giờ diễn ra. Tổn thất xã hội, là tổng thặng dư bị mất do các cơ hội bị bỏ lỡ, được thể hiện bởi khu vực được tô đậm trong hình dưới đây. Hơn nữa, tính kém hiệu quả của các nguồn tài nguyên bị lãng phí phát sinh khi người tiêu dùng dành thời gian và tiền bạc để lái xe đến các tiểu bang khác. Giá sàn cũng khiến mọi người tham gia vào thị trường chợ đen. Khi có giá sàn, người ta chỉ giao dịch Q_F đơn vị. Nhưng ở mức giá giữa P_E và P_F, có những tài xế muốn mua nhiều hơn Q_F và chủ sở hữu trạm xăng sẵn sàng bán cho họ, một tình huống có khả năng dẫn đến hoạt động bất hợp pháp.



4-4 Kiểm tra kiến thức

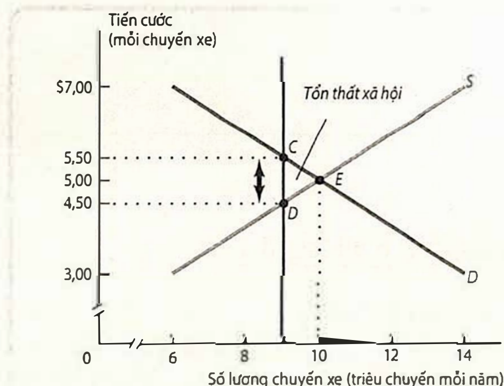
1 . a. Giá của một chuyến xe là 7 USD vì lượng cầu ở mức giá này là 6 triệu: 7 USD là *giá theo nhu cầu* của 6 triệu chuyến xe. Điều này được thể hiện bởi điểm *A* trong sơ đồ sau đây.



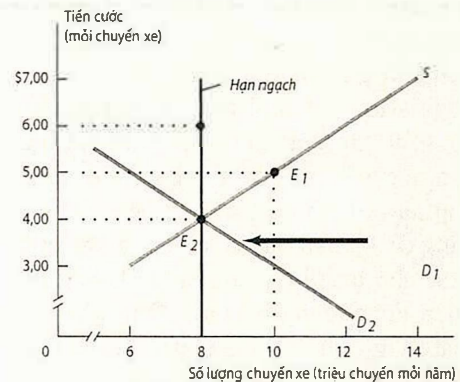
b. Với 6 triệu lượt đi, giá cung là 3 USD/chuyến xe, được thể hiện bằng điểm *B* trong hình. Mức chênh lệch giữa giá theo nhu cầu 7 USD/chuyến xe và giá cung 3 USD/chuyến xe là lợi tức hạn ngạch cho mỗi chuyến xe 4 USD. Điều này được thể hiện trong đồ thị ở trên bằng khoảng cách thẳng đứng giữa các điểm *A* và *B*.

c. Hạn ngạch không khuyến khích 4 triệu giao dịch đôi bên cùng có lợi. Hình tam giác tô đậm trong đồ thị thể hiện tổn thất xã hội.

d. Với 9 triệu chuyến xe, giá theo nhu cầu là 5,5 USD/chuyến, được thể hiện bởi điểm *C* trong hình sau đây, và giá cung là 4,5 USD/chuyến, được thể hiện bởi điểm *D*. Lợi tức hạn ngạch là phần chênh lệch giữa giá theo nhu cầu và giá cung: 1 USD. Tổn thất xã hội được thể hiện bằng hình tam giác được tô đậm trong hình. Như bạn có thể thấy, tổn thất xã hội nhỏ hơn khi hạn ngạch được giới hạn ở mức 9 triệu chuyến xe so với khi được giới hạn ở mức 6 triệu chuyến xe.



2. Đồ thị sau đây thể hiện nhu cầu giảm 4 triệu chuyến xe, được biểu thị bằng sự dịch chuyển đường cầu sang trái từ D_1 đến D_2: ở mọi mức giá bất kỳ, lượng cầu giảm 4 triệu lượt. (Ví dụ như ở mức giá 5 USD, lượng cầu giảm từ 10 triệu xuống còn 6 triệu chuyến xe mỗi năm.) Điều này loại bỏ tác động của giới hạn hạn ngạch là 8 triệu lượt. Tại điểm E_2 là điểm cân bằng thị trường mới, lượng cân bằng bằng với giới hạn hạn ngạch; kết quả là hạn ngạch không ảnh hưởng đến thị trường.



Chương 5

5-1 Kiểm tra kiến thức

1. Bằng thuật toán xét điểm giữa, tỷ lệ phần trăm thay đổi của giá dâu tây là

$$\frac{1\text{USD}-1{,}5\text{ USD}}{(1{,}5\text{ USD}+1\text{ USD})/2} \times 100 = \frac{-0{,}5\text{ USD}}{1{,}25\text{ USD}} \times 100 = -40\%$$

Tương tự, tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cầu dâu tây là

$$\frac{200.000-100.000}{(100.000+200.000)/2} \times 100 = \frac{100.000}{150.000} \times 100 = 67\%$$

Bỏ đi dấu trừ, độ co giãn của cầu theo giá, theo thuật toán xét điểm giữa, là 67%/40% = 1,7

2. Theo thuật toán xét điểm giữa, tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cầu vé xem phim khi tăng từ 4.000 vé lên 5.000 vé là

$$\frac{5.000-4.000}{(4.000+5.000)/2} \times 100 = \frac{1.000}{4.500} \times 100 = 22\%$$

Vì độ co giãn của cầu theo giá là 1 ở mức tiêu thụ hiện tại, nên giá vé xem phim sẽ giảm 22% để khiến lượng cầu tăng 22%.

3. Vì giá tăng, chúng ta biết rằng lượng cầu phải giảm. Với mức giá hiện tại là 0,5 USD, nếu giá tăng 0,05 USD sẽ thể hiện sự thay đổi 10%, bằng cách sử dụng phương pháp trong

Công thức 5-2. Vậy độ co giãn của cầu theo giá là: *thay đổi của lượng cầu*/10% = 1,2

do đó tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cầu là 12%. Lượng cầu giảm 12% đại diện cho 100.000 × 0,12 hoặc 12.000 bánh sandwich.

5-2 Kiểm tra kiến thức

1. a. Nhu cầu co giãn. Người tiêu dùng rất nhạy cảm với những thay đổi về giá cả. Khi giá tăng, hiệu ứng số lượng (có xu hướng làm giảm tổng doanh thu) lớn hơn hiệu ứng giá (có xu hướng làm tăng tổng doanh thu). Nhìn chung, điều này khiến tổng doanh thu sụt giảm.

b. Nhu cầu co giãn một đơn vị. Ở đây doanh thu bị thiệt hại do giảm giá bằng đúng với lợi nhuận thu được từ doanh thu cao hơn. Hiệu ứng số lượng bù trừ hoàn toàn cho hiệu ứng giá cả.

c. Nhu cầu không co giãn. Người tiêu dùng tương đối không nhạy cảm đối với những thay đổi về giá cả. Để người tiêu dùng gia tăng mua vào một lượng hàng hóa nhất định, giá phải giảm một tỷ lệ phần trăm lớn hơn. Hiệu ứng giá cả của một đợt giảm giá (có xu hướng làm giảm tổng doanh thu) lớn hơn hiệu ứng số lượng (có xu hướng làm tăng tổng doanh thu). Kết quả là tổng doanh thu giảm.

d. Nhu cầu không co giãn. Người tiêu dùng tương đối không nhạy cảm với giá cả, do đó tỷ lệ giảm của sản lượng nhỏ hơn tỷ lệ tăng giá. Hiệu ứng giá cả của việc tăng giá (có xu hướng làm tăng tổng doanh thu) lớn hơn hiệu ứng số lượng (có xu hướng làm giảm tổng doanh thu). Kết quả là tổng doanh thu tăng.

2. a. Nhu cầu truyền máu của một nạn nhân bị tai nạn rất có khả năng là *hoàn toàn không co giãn* vì không có sản phẩm thay thế và điều đó cần thiết cho sự sống còn. Đường cầu sẽ thẳng đứng tại điểm có số lượng tương đương với lượng máu cần truyền.

b. Nhu cầu của sinh viên về cục gôm màu xanh lá cây có khả năng là hoàn toàn co giãn vì dễ dàng có hàng hóa thay thế: những cục gôm có màu khác màu xanh. Đường cầu sẽ nằm ngang, với mức giá tương đương với giá của các cục gôm không phải màu xanh.

5-3 Kiểm tra kiến thức

1. Theo thuật toán xét điểm giữa, tỷ lệ tăng thu nhập của Chelsea là

$$\frac{18.000\$-12.000\$}{(12.000\$+18.000\$)/2} \times 100 = \frac{6.000\$}{15.000\$} \times 100 = 40\%$$

Tương tự, tỷ lệ tăng lượt tải nhạc của cô ấy là

$$\frac{40-10}{(40+10)/2} \times 100 = \frac{30}{25} \times 100 = 120\%$$

Vì vậy, độ co giãn của nhu cầu album theo thu nhập của Chelsea là 120%/40% = 3.

2. Mức tiêu thụ các bữa ăn nhà hàng đắt tiền của Sanjay sẽ giảm hơn 10% vì một phần trăm thay đổi của thu nhập (trong trường hợp này là giảm 10%) dẫn đến tỷ lệ thay đổi phần trăm lớn hơn trong việc tiêu thụ một hàng hóa co giãn theo thu nhập.

3. Độ co giãn của cầu theo giá chéo là 5%/20% = 0,25. Vì độ co giãn của cầu theo giá chéo là số dương, nên hai hàng hóa thay thế cho nhau.

5-4 Kiểm tra kiến thức

1. Theo thuật toán xét điểm giữa, tỷ lệ phần trăm thay đổi số giờ của dịch vụ thiết kế trang web được ký hợp đồng là

$$\frac{500.000-300.000}{(300.000+500.000)/2} \times 100 = \frac{200.000}{400.000} \times 100 = 50\%$$

Tương tự, tỷ lệ thay đổi giá của dịch vụ thiết kế web là

$$\frac{150\text{ USD}-100\text{ USD}}{(100\text{ USD}+150\text{ USD})/2} \times 100 = \frac{50\text{ USD}}{125\text{ USD}} \times 100 = 40\%$$

Độ co giãn của cung theo giá là 50%/40% = 1,25. Vậy nguồn cung co giãn.

2. Đúng. Nhu cầu tăng làm tăng giá. Nếu độ co giãn của cung theo giá của sữa thấp, thì khi giá tăng, lượng cung tăng tương ứng khá ít. Kết quả là giá sữa sẽ tăng lên đáng kể để đáp ứng nhu cầu sữa tăng cao. Nếu độ co giãn của cung theo giá cao, thì khi giá tăng, lượng cung sẽ tăng thêm khá lớn. Kết quả là giá sữa sẽ chỉ tăng ít để đáp ứng nhu cầu cao hơn về sữa.

3. Sai. Đúng là độ co giãn của cung theo giá trong dài hạn thường lớn hơn độ co giãn của cung theo giá trong ngắn hạn. Nhưng điều này có nghĩa là các đường cung ngắn hạn thường dốc hơn, chứ không phẳng hơn đường cung dài hạn.

4. Đúng. Khi nguồn cung co giãn hoàn hảo, đường cung là một đường nằm ngang. Vì vậy, nhu cầu thay đổi không ảnh hưởng đến giá; nó chỉ ảnh hưởng đến số lượng mua bán.

5-5 Kiểm tra kiến thức

1. a. Nếu không có thuế tiêu thụ, Zhang, Yves, Xavier và Walter bán, và Ana, Bernice, Chizuko và Dagmar mua mỗi người một lon soda, với giá 0,40 USD/lon. Vậy số lượng mua bán là 4.

b. Với giá bán cho người tiêu dùng là 0,6 USD, chỉ có Ana và Bernice sẵn sàng mua một lon soda. Với mức giá trả cho nhà sản xuất chỉ là 0,20 USD, chỉ có Zhang và Yves sẵn sàng bán. Vậy số lượng mua bán là 2.

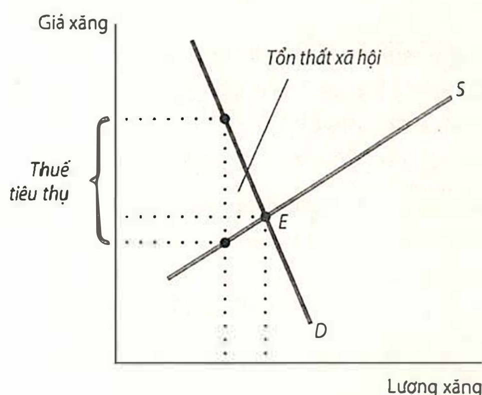
c. Nếu không có thuế tiêu thụ, thặng dư tiêu dùng cá nhân của Ana là 0,70 USD - 0,40 USD = 0,30 USD, của Bernice là 0,6 USD - 0,40 USD = 0,20 USD, của Chizuko là 0,50 USD - 0,40 USD = 0,10 USD và của Dagmar là 0,4 USD - 0,40 USD = 0 USD. Tổng thặng dư tiêu dùng là 0,30 USD + 0,20 USD + 0,10 USD + 0 USD = 0,60 USD. Khi có thuế, thặng dư tiêu dùng cá nhân của Ana là 0,70 USD - 0,60 USD = 0,10 USD và của Bernice là 0,60 USD - 0,60 USD = 0 USD. Tổng thặng dư tiêu dùng sau thuế là 0,10 USD + 0 USD = 0,10 USD. Vì vậy, tổng thặng dư tiêu dùng bị thiệt hại do thuế là 0,60 USD - 0,10 USD = 0,50 USD.

d. Nếu không có thuế tiêu thụ, thặng dư sản xuất cá nhân của Zhang là 0,40 USD - 0,10 USD = 0,30 USD, của Yves là 0,40 USD - 0,20 USD = 0,20 USD, của Xavier là 0,40 USD - 0,30 USD = 0,10 USD và của Walter là 0,40 USD - 0,40 USD = 0 USD. Tổng thặng dư sản xuất là 0,30 USD + 0,20 USD + 0,10 USD + 0 USD = 0,60 USD. Khi có thuế, thặng dư sản xuất cá nhân của Zhang là 0,20 USD - 0,10 USD = 0,10 USD và của Yves là 0,20 USD - 0,20 USD = 0 USD. Tổng thặng dư sản xuất sau thuế là 0,10 USD + 0 USD = 0,10 USD. Vì vậy, tổng thặng dư sản xuất bị thiệt hại do thuế là 0,6 USD - 0,10 USD = 0,50 USD.

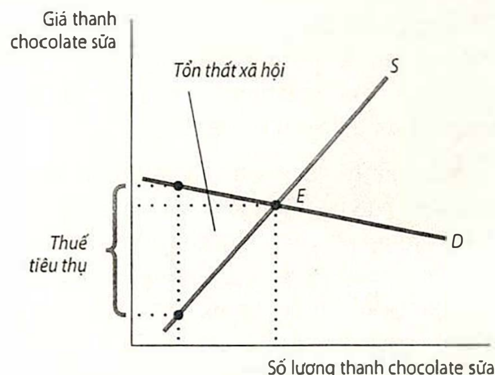
e. Khi có thuế, có hai lon soda được bán ra, vì vậy doanh thu thuế của chính phủ từ thuế tiêu thụ này là 2 × 0,40 USD = 0,80 USD.

f. Tổng thặng dư không có thuế là 0,60 USD + 0,60 USD = 1,20 USD. Khi có thuế, tổng thặng dư là 0,10 USD + 0,10 USD = 0,20 USD và doanh thu thuế của chính phủ là 0,80 USD. Vì vậy, tổn thất xã hội do thuế tiêu thụ này là 1,20 USD - (0,20 USD + 0,80 USD) = 0,20 USD.

2. a. Nhu cầu xăng không co giãn vì không có hàng hóa thay thế gần giống đối với xăng và người lái xe rất khó sắp xếp các lựa chọn thay thế cho việc lái xe, chẳng hạn như vận chuyển công cộng. Kết quả là tổn thất xã hội do một khoản thuế từ xăng sẽ tương đối nhỏ, như được thể hiện trong đồ thị sau đây.



b. Nhu cầu về thanh chocolate sữa có tính co giãn vì có những sản phẩm thay thế gần giống như: thanh chocolate đen, thỏi chocolate sữa v.v... Kết quả là tổn thất xã hội do thuế đánh trên thanh chocolate sữa sẽ tương đối lớn, như được thể hiện trong đồ thị sau đây.



Chương 6

6-1 Kiểm tra kiến thức

1. a. Nguyên liệu đầu vào cố định là máy có công suất 10 tấn; và nguyên liệu đầu vào biến đổi là điện.

b. Như bạn có thể thấy từ các con số giảm dần ở cột thứ ba của bảng sau đây, điện thực sự thể hiện lợi nhuận giảm dần: sản lượng biên của mỗi kilowatt điện bổ sung nhỏ hơn sản lượng biên của kilowatt trước đó.

Lượng điện (kilowatts)	Lượng đá (pound)	Sản lượng biên của điện (số pound trên mỗi kilowatt)
0	0	
		1.000
1	1.000	
		800
2	1.800	
		600
3	2.400	
		400
4	2.800	

c. Lượng nguyên liệu đầu vào cố định tăng 50% có nghĩa là Bernie hiện có một máy công suất 15 tấn. Vì vậy, nguyên liệu cố định bây giờ là "máy có công suất 15 tấn". Vì nó tạo ra sản lượng tăng 100% ở mọi lượng điện bất kỳ, nên sản lượng và sản lượng cận biên hiện nay được thể hiện trong bảng sau đây.

Lượng điện (kilowatts)	Lượng đá (pound)	Sản lượng biên của điện (số pound trên mỗi kilowatt)
0	0	
		2.000
1	2.000	
		1.600
2	3.600	
		1.200
3	4.800	
		800
4	5.600	

6-2 Kiểm tra kiến thức

1.a. Như được thể hiện trong bảng sau đây, chi phí cận biên của mỗi chiếc bánh pie được tính bằng cách nhân chi phí cận biên của chiếc bánh pie trước đó cho 1,5. Chi phí biến đổi của mỗi mức sản lượng được tính bằng cách tính tổng chi phí cận biên của những chiếc bánh pie được sản xuất để đạt tới mức sản lượng đó. Ví dụ như chi phí biến đổi của ba chiếc bánh pie là 1,00 USD + 1,50 USD + 2,25 USD = 4,75 USD. Chi phí cố định trung bình cho Q chiếc bánh pie được tính là 9,00 USD/Q vì chi phí cố định là 9,00 USD. Chi phí biến đổi trung bình cho Q chiếc bánh pie bằng chi phí biến đổi của Q chiếc bánh pie chia cho Q; ví dụ chi phí biến đổi trung bình của 5 chiếc bánh pie là 13,19 USD/5, tương đương 2,64 USD/chiếc. Cuối cùng, tổng chi phí trung bình được tính theo 2 cách: TC/Q hay $AVC + AFC$.

Số lượng bánh pie	Chi phí cận biên của bánh pie (USD)	Chi phi biến đổi (USD)	Chi phí cố định trung bình của bánh pie (USD)	Chi phi biến đổi trung bình của bánh pie (USD)	Tổng chi phí trung bình của bánh pie (USD)
0		0	-	-	-
	1,00				
1		1,00	9,00	1,00	10,00
	1,50				
2		2,50	4,50	1,25	5,75
	2,25				
3		4,75	3,00	1,58	4,58
	3,38				
4		8,13	2,25	2,03	4,28
	5,06				
5		13,19	1,80	2,64	4,44
	7,59				
6		20,78	1,50	3,46	4,96

b. Hiệu ứng lan tỏa chiếm ưu thế so với hiệu ứng lợi nhuận giảm dần khi tổng chi phí trung bình giảm: độ giảm của *AFC* lấn át sự gia tăng của *AVC* của bánh pie thứ 1 đến thứ 4. Hiệu ứng lợi nhuận giảm dần chiếm ưu thế khi tổng chi phí trung bình tăng: *AVC* tăng lấn át độ giảm của *AFC* đối với bánh pie thứ 5 và 6.

c. Mức sản lượng có chi phí tối thiểu của Alicia là 4 chiếc bánh; mức sản lượng này tạo ra tổng chi phí trung bình thấp nhất là 4,28 USD. Khi sản lượng nhỏ hơn 4, chi phí cận biên của một chiếc bánh nhỏ hơn tổng chi phí trung bình của các chiếc bánh đã được sản xuất. Vì vậy, việc làm thêm một chiếc bánh bổ sung giúp giảm tổng chi phí trung bình. Ví dụ chi phí cận biên của chiếc bánh thứ 3 là 2,25 USD, trong khi tổng chi phí trung bình của các chiếc bánh thứ 1 và 2 là 5,75 USD. Vì vậy, việc thực hiện chiếc bánh thứ 3 làm giảm tổng chi phí trung bình xuống 4,58 USD, bằng (2 × 5,75 USD + 2,25 USD)/3. Khi sản lượng lớn hơn 4, chi phí cận biên của một chiếc bánh pie lớn hơn tổng chi phí trung bình

của các chiếc bánh đã được sản xuất. Do đó, việc thực hiện thêm một chiếc bánh làm tăng tổng chi phí trung bình. Vì vậy, mặc dù chi phí cận biên của chiếc bánh thứ 6 là 7,59 USD, tổng chi phí trung bình của các chiếc bánh từ thứ 1 đến thứ 5 là 4,44 USD. Việc thực hiện chiếc bánh thứ 6 làm tăng tổng chi phí trung bình lên 4,96 USD, bằng (5 × 4,44 USD + USD 7,59) / 6.

6-3 Kiểm tra kiến thức

1. a. Bảng sau đây thể hiện tổng chi phí trung bình của việc sản xuất 12.000, 22.000 và 30.000 đơn vị cho từng lựa chọn về chi phí cố định. Ví dụ nếu công ty thực hiện lựa chọn 1, tổng chi phí sản xuất 12.000 đơn vị sản lượng là 8.000 USD + 12.000 × 1 USD = 20.000 USD. Tổng chi phí sản xuất trung bình của 12.000 đơn vị là 20.000 USD / 12.000 = 1,67 USD. Tổng chi phí trung bình khác được tính tương tự.

	12.000 đơn vị	22.000 đơn vị	30.000 đơn vị
Tổng chi phí trung bình từ lựa chọn 1	1,67 USD	1,36 USD	1,27 USD
Tổng chi phí trung bình từ lựa chọn 2	1,75	1,30	1,15
Tổng chi phí trung bình từ lựa chọn 3	2,25	1,34	1,05

Vì vậy, nếu công ty muốn sản xuất 12.000 đơn vị thì sẽ thực hiện lựa chọn 1, vì lựa chọn này có tổng chi phí trung bình thấp nhất. Nếu công ty muốn sản xuất 22.000 đơn vị thì sẽ thực hiện lựa chọn 2. Nếu công ty muốn sản xuất 30.000 đơn vị thì sẽ thực hiện lựa chọn 3.

b. Vốn đã từng sản xuất 12.000 đơn vị nên công ty muốn thực hiện lựa chọn 1. Khi sản xuất 12.000 đơn vị, công ty sẽ có tổng chi phí trung bình là 1,67 USD. Khi sản lượng tăng lên 22.000 đơn vị, công ty không thể thay đổi lựa chọn chi phí cố định trong ngắn hạn, do đó tổng chi phí trung bình trong ngắn hạn sẽ là 1,36 USD. Tuy nhiên, trong dài hạn, công ty sẽ áp dụng lựa chọn 2, làm giảm tổng chi phí trung bình xuống còn 1,30 USD.

c. Nếu công ty tin rằng nhu cầu gia tăng chỉ mang tính tạm thời, công ty sẽ không thay đổi chi phí cố định từ lựa chọn 1 vì lựa chọn 2 tạo ra tổng chi phí trung bình cao hơn ngay khi sản lượng giảm về mức sản lượng ban đầu là 12.000 đơn vị: 1,75 USD so với 1,67 USD.

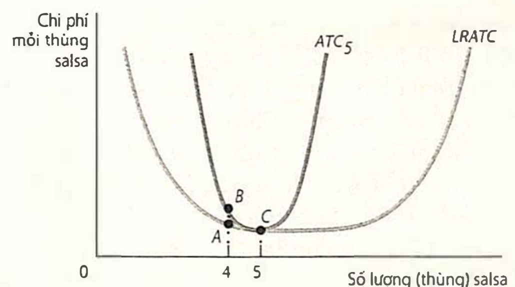
2. a. Công ty này có khả năng nhận được lợi nhuận không đổi theo quy mô. Để tăng sản lượng, công ty phải thuê thêm công nhân, mua thêm máy tính và trả thêm phí điện thoại. Vì những yếu tố đầu vào này có thể dễ có sẵn, nên tổng chi phí trung bình dài hạn không có khả năng thay đổi khi sản lượng tăng.

b. Công ty này có khả năng giảm lợi nhuận theo quy mô. Khi công ty tiếp nhận nhiều dự án hơn, chi phí giao tiếp và phối hợp cần thiết để thực hiện chuyên môn của chủ sở hữu công ty có khả năng tăng lên. Kết quả là tổng chi phí trung bình dài hạn của công ty sẽ tăng khi sản lượng tăng.

c. Công ty này có khả năng tăng lợi nhuận theo quy mô. Vì khai thác kim cương đòi hỏi phải có chi phí thiết lập ban đầu lớn để mua thiết bị đào, nên tổng chi phí trung bình dài hạn sẽ giảm khi sản lượng tăng.

3. Đồ thị sau đây thể hiện đường tổng chi phí trung bình dài hạn (*LRATC*) và đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn tương ứng với lựa chọn sản lượng dài hạn là 5 thùng salsa (ATC_5). Đường đồ thị ATC_5 thể hiện tổng chi phí trung bình ngắn hạn mà tại đó mức chi phí cố định giúp giảm thiểu tổng chi phí trung bình tại mức sản lượng 5 thùng salsa. Điều này được xác nhận bởi thực tế là với mức 5 thùng mỗi ngày, ATC_5 chạm vào *LRATC*, đường tổng chi phí trung bình dài hạn.

Nếu Selena dự kiến chỉ sản xuất 4 thùng salsa trong một thời gian dài, cô ấy nên thay đổi chi phí cố định. Nếu cô ấy *không* thay đổi chi phí cố định và sản xuất 4 thùng salsa, thì tổng chi phí trung bình trong ngắn hạn được biểu thị bằng điểm B trên đường ATC_5; không còn nằm trên *LRATC* nữa. Tuy nhiên, nếu Selena thay đổi chi phí cố định thì tổng chi phí trung bình có thể thấp hơn, chuyển về điểm A.



Chương 7

7-1 Kiểm tra kiến thức

1. a. Chỉ với hai nhà sản xuất trên thế giới, mỗi nhà sản xuất sẽ đại diện cho một thị phần đáng kể của thị trường. Vì vậy, ngành sẽ mang tính cạnh tranh không hoàn hảo.

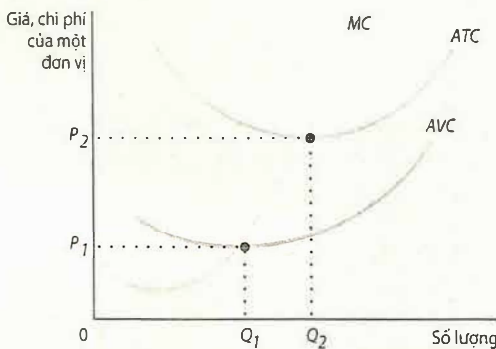
b. Vì mỗi nhà sản xuất khí thiên nhiên từ Biển Bắc chỉ chiếm một thị phần nhỏ trong thị trường cung cấp khí thiên nhiên toàn cầu, và vì khí thiên nhiên là một sản phẩm tiêu chuẩn, nên ngành công nghiệp khí thiên nhiên mang tính cạnh tranh hoàn hảo.

c. Vì mỗi nhà thiết kế có một phong cách riêng, nên quần áo thời trang cao cấp không phải là một sản phẩm tiêu chuẩn hóa. Vì vậy, ngành không mang tính cạnh tranh hoàn hảo.

d. Thị trường được mô tả ở đây là thị trường ở mỗi thành phố về vé bóng chày. Vì mỗi thành phố lớn chỉ có một hoặc hai đội bóng lớn nên mỗi đội sẽ đại diện cho một thị phần đáng kể. Vì vậy ngành sẽ không mang tính cạnh tranh hoàn hảo.

7-2 Kiểm tra kiến thức

a. Công ty nên đóng cửa ngay lập tức khi giá thấp hơn chi phí biến đổi trung bình tối thiểu, là mức giá đóng cửa. Trong đồ thị sau đây, đây là phương án tối ưu đối với các mức giá trong khoảng từ 0 đến P_1.



b. Khi giá lớn hơn chi phí biến đổi trung bình tối thiểu (giá đóng cửa) nhưng thấp hơn tổng chi phí trung bình tối thiểu (giá hòa vốn), công ty sẽ tiếp tục hoạt động trong ngắn hạn mặc dù đang thua lỗ. Đây là phương án tối ưu cho các mức giá trong khoảng từ P_1 đến P_2 và số lượng từ Q_1 đến Q_2.

c. Khi giá cao hơn tổng chi phí trung bình tối thiểu (giá hòa vốn), công ty tạo ra lợi nhuận. Điều này diễn ra với các mức giá cao hơn P_2 và dẫn đến số lượng lớn hơn Q_2.

Đây là một ví dụ về việc một công ty tạm thời đóng cửa khi giá thị trường thấp hơn giá đóng cửa, là chi phí biến đổi trung bình tối thiểu. Trong trường hợp này, giá thị trường là giá của một bữa ăn tôm hùm và chi phí biến đổi là chi phí biến đổi của việc phục vụ một bữa ăn như vậy, ví dụ như chi phí của tôm hùm, tiền lương của nhân viên v.v... Tuy nhiên, trong ví dụ này, đường đồ thị chi phí biến đổi trung bình dịch chuyển theo thời gian chứ không phải là giá thị trường, do giá tôm hùm thay đổi theo mùa. Các lều bán tôm hùm Maine có chi phí biến đổi trung bình khá thấp, khi có sẵn tôm hùm Maine giá rẻ. Trong suốt thời gian còn lại của năm, chi phí biến đổi trung bình tương đối cao do giá tôm hùm nhập khẩu cao. Vì vậy, các lều bán tôm hùm chỉ kinh doanh trong mùa hè, khi chi phí biến đổi trung bình tối thiểu thấp hơn giá. Nhưng họ đóng cửa trong thời gian còn lại của năm, khi giá thấp hơn chi phí biến trung bình tối thiểu.

7-3 Kiểm tra kiến thức

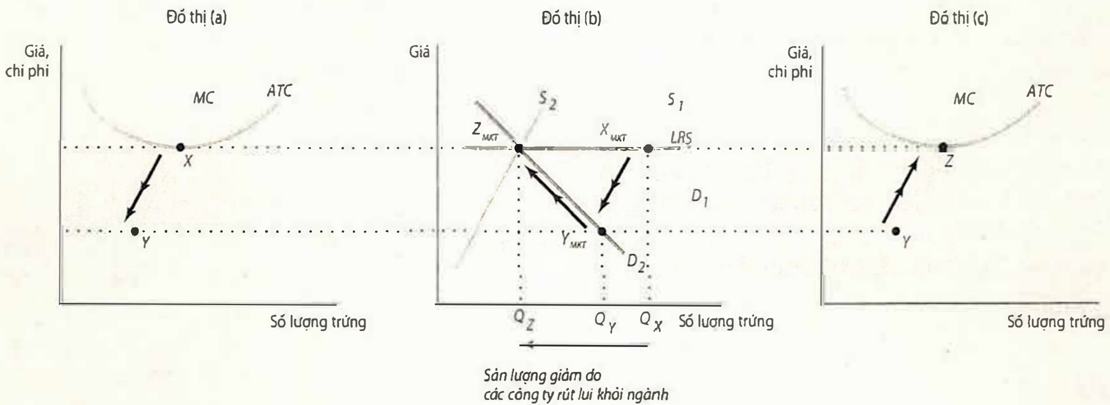
a. Chi phí sản xuất cố định giảm khiến tổng chi phí sản xuất trung bình giảm, và trong ngắn hạn làm gia tăng lợi nhuận của mỗi công ty ở mức sản lượng hiện tại. Vì vậy, trong dài hạn sẽ có các công ty mới gia nhập ngành. Nguồn cung tăng làm giảm giá và lợi nhuận. Khi lợi nhuận giảm xuống 0, các công ty mới sẽ ngừng gia nhập.

Tiền lương tăng làm gia tăng chi phí biến đổi trung bình và tổng chi phí sản xuất trung bình ở mọi mức sản lượng. Trong ngắn hạn, các doanh nghiệp phải chịu lỗ ở mức sản lượng hiện tại, và do đó trong dài hạn, một số doanh nghiệp sẽ rút lui khỏi ngành. (Nếu chi phí biến đổi trung bình tăng cao thì một số công ty thậm chí có thể đóng cửa trong ngắn hạn.) Khi các công ty rút lui khỏi ngành, lượng cung giảm, giá cả tăng và thiệt hại giảm. Các công ty sẽ không tiếp tục rút lui khỏi ngành một khi thiệt hại trở lại bằng 0.

Giá sẽ tăng do nhu cầu tăng, dẫn đến lợi nhuận tăng trong ngắn hạn ở mức sản lượng hiện tại. Trong dài hạn, các công ty sẽ gia nhập ngành, làm tăng nguồn cung, giảm giá và giảm lợi nhuận. Một khi lợi nhuận bằng 0, việc gia nhập ngành sẽ chấm dứt.

Sự thiếu hụt nguyên liệu đầu vào quan trọng khiến giá nguyên liệu đó tăng, làm tăng chi phí biến đổi trung bình và tổng chi phí trung bình đối với nhà sản xuất. Các công ty chịu lỗ trong ngắn hạn, và một số công ty sẽ rút lui khỏi ngành trong dài hạn. Nguồn cung giảm khiến giá tăng và thiệt hại giảm. Sự rút lui khỏi ngành sẽ chấm dứt khi thiệt hại giảm về 0.

2. Trong đồ thị sau đây, điểm X_{MKT} trong đồ thị (b), giao điểm của S_1 và D_1, thể hiện điểm cân bằng trong dài hạn trước khi thị hiếu người tiêu dùng thay đổi. Khi thị hiếu thay đổi, nhu cầu giảm và trong ngắn hạn, ngành di chuyển đến điểm Y_{MKT} trong đồ thị (b), tại giao điểm của đường cầu mới D_2 và S_1, đường cung ngắn hạn đại diện cùng một số lượng nhà sản xuất trứng như trong trạng thái cân bằng ban đầu tại điểm X_{MKT}. Khi giá thị trường giảm, một công ty riêng lẻ phản ứng bằng cách sản xuất ít đi - như được thể hiện trong đồ thị (a) - miễn là giá thị trường vẫn cao hơn chi phí biến đổi trung bình tối thiểu. Nếu giá thị trường giảm xuống thấp hơn chi phí biến đổi trung bình tối thiểu, công ty sẽ đóng cửa ngay lập tức. Tại điểm Y_{MKT}, giá trứng thấp hơn tổng chi phí trung bình tối thiểu, khiến nhà sản xuất bị thiệt hại. Điều này khiến một số công ty rút lui, làm dịch chuyển đường cung của ngành trong ngắn hạn sang trái, là S_2. Trạng thái cân bằng dài hạn mới được thiết lập tại điểm Z_{MKT}. Khi điều này diễn ra, giá thị trường tăng trở lại, và như thể hiện trong đồ thị (c), mỗi nhà sản xuất còn lại phản ứng bằng cách tăng sản lượng (trong trường hợp này là chuyển từ điểm *Y* sang điểm *Z*). Tất cả các nhà sản xuất còn lại một lần nữa có lợi nhuận bằng 0. Lượng cung trứng của ngành giảm hoàn toàn là do sự rút lui của một số nhà sản xuất trong ngành. Đường cung ngành trong dài hạn là đường đồ thị được đánh dấu *LRS* trong đồ thị (b).



Chương 8

8-1 Kiểm tra kiến thức

1. a. Điều này không ủng hộ kết luận. Texas Tea có lượng dầu hạn chế, và giá đã tăng để cân bằng cung cầu.

b. Điều này ủng hộ kết luận vì thị trường dầu sưởi đã trở nên độc quyền, và một nhà sản xuất độc quyền sẽ giảm lượng cung và tăng giá để tạo lợi nhuận.

c. Điều này không ủng hộ kết luận. Texas Tea đã tăng giá bán cho người tiêu dùng vì giá nguyên liệu đầu vào là dầu sưởi đã tăng.

d. Điều này ủng hộ kết luận. Thực tế là các công ty khác đã bắt đầu cung cấp dầu sưởi với giá thấp hơn có nghĩa là Texas Tea đã nhận được lợi nhuận đủ lớn để có thể thu hút những công ty khác đến Frigid.

e. Điều này ủng hộ kết luận. Nó thể hiện rằng Texas Tea thích có rào cản gia nhập vì họ kiểm soát được quyền sử dụng đường ống dẫn dầu sưởi duy nhất của Alaska.

2. a. Việc kéo dài thời gian của một bằng sáng chế làm tăng khoảng thời gian mà nhà phát minh có thể giảm lượng cung và tăng giá thị trường. Vì điều này làm tăng khoảng thời gian nhà phát minh nhận được lợi nhuận kinh tế từ sáng chế đó, nên nó cũng khuyến khích phát minh ra các sản phẩm mới.

b. Việc kéo dài thời gian của một bằng sáng chế cũng làm tăng khoảng thời gian mà người tiêu dùng phải trả giá cao hơn. Vì vậy, việc xác định thời gian hiệu lực thích hợp của một bằng sáng chế liên quan đến việc đánh đổi giữa lợi ích kỳ vọng từ sáng chế và mức giá cao không mong muốn đối với người tiêu dùng.

3. a. Khi có một lượng lớn khách hàng sử dụng thẻ tín dụng Passport thì một cửa hàng bất kỳ sẽ có nhiều khả năng chấp nhận thẻ. Như vậy số lượng khách hàng hiện có càng lớn thì thẻ Passport sẽ càng có khả năng được chấp nhận thanh toán.

b. Khi có một lượng lớn khách hàng sở hữu xe có một loại động cơ mới thì sẽ dễ dàng tìm được một người thợ lành nghề để sửa chiếc xe đó.

c. Khi có một lượng lớn người sử dụng một trang web, thì bạn càng có nhiều khả năng tìm được người mua hàng mà bạn bán hoặc người bán hàng mà bạn muốn mua.

8-2 Kiểm tra kiến thức

1. a. Giá ở mỗi mức sản lượng được tính bằng cách chia tổng doanh thu cho số lượng được sản xuất; ví dụ giá khi sản xuất 3 viên ngọc là 252 USD/3 = 84 USD. Sau đó giá ở các mức sản lượng khác nhau được sử dụng để xây dựng bảng nhu cầu trong bảng sau đây.

b. Bảng doanh thu cận biên được tính bằng cách tính toán mức thay đổi của tổng doanh thu khi sản lượng tăng thêm một đơn vị. Ví dụ doanh thu cận biên được tạo ra bằng cách tăng sản lượng từ 2 lên 3 viên ngọc là (252 USD – 186 USD) = 66 USD.

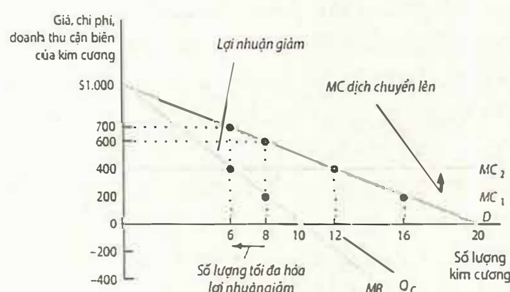
c. Thành phần hiệu ứng số lượng trong doanh thu cận biên là phần doanh thu bổ sung được tạo ra bằng cách bán thêm một đơn vị hàng hóa theo giá thị trường. Ví dụ như được thể hiện trong bảng sau đây, ở mức 3 viên ngọc, giá thị trường là 84 USD; vì vậy khi số lượng tăng từ 2 lên 3 viên, hiệu ứng số lượng là 84 USD.

d. Thành phần hiệu ứng giá cả của doanh thu cận biên là sự sụt giảm trong tổng doanh thu gây ra bởi sự giảm giá khi có thêm một đơn vị được bán ra. Ví dụ như được thể hiện trong bảng, khi chỉ bán ra 2 viên ngọc thì giá bán mỗi viên là 93 USD. Tuy nhiên, khi Emerald, Inc. bán thêm, giá phải giảm 9 USD, xuống còn 84 USD. Vì vậy, thành phần hiệu ứng giá cả của việc tăng từ 2 lên 3 viên ngọc là (- 9 USD) × 2 = - 18 USD. Đó là vì 2 viên ngọc có thể được bán với giá 84 USD khi tổng số ngọc bán ra là 3 viên, mặc dù chúng có thể được bán với giá 93 USD khi tổng số ngọc bán ra là 2 viên.

Lượng cầu	Giá ngọc (USD)	Doanh thu cận biên (USD)	Thành phần hiệu ứng số lượng (USD)	Thành phần hiệu ứng giá cả (USD)
1	100			
		86	93	-7
2	93			
		66	84	-18
3	84			
		28	70	-42
4	70			
		-30	50	-80
5	50			

e. Để xác định mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của Emerald, Inc., bạn phải biết chi phí cận biên của công ty ở mỗi mức sản lượng. Mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận là mức sản lượng có doanh thu cận biên bằng với chi phí cận biên.

2. Như thể hiện trong đồ thị sau đây, đường đồ thị chi phí cận biên dịch chuyển lên tới 400 USD. Mức giá tối đa hóa lợi nhuận tăng và số lượng giảm. Lợi nhuận giảm từ 3.200 USD xuống còn 300 USD × 6 = 1.800 USD. Mặc dù lợi nhuận của ngành cạnh tranh vẫn duy trì ở mức 0.



8-3 Kiểm tra kiến thức

1.a. Dịch vụ internet cáp quang là ngành độc quyền tự nhiên. Vì vậy, chính phủ chỉ nên can thiệp khi tin rằng giá vượt quá tổng chi phí trung bình, trong đó tổng chi phí trung bình tùy thuộc vào chi phí lắp đặt cáp. Trong trường hợp này,

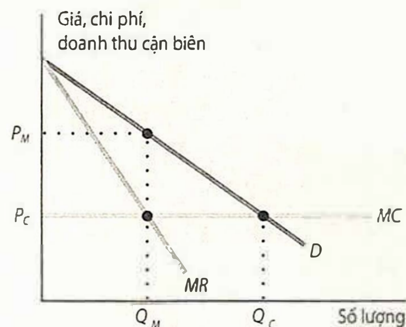
chính phủ nên áp đặt giá trần bằng tổng chi phí trung bình. Nếu không, chính phủ không nên làm gì cả.

b. Chính phủ chỉ nên phê duyệt việc sáp nhập nếu điều này thúc đẩy cạnh tranh bằng cách chuyển một số suất hạ cánh của công ty sang các hãng hàng không cạnh tranh khác.

2. a. Sai. Như có thể thấy trong Hình 8-8, đồ thị (b), tính kém hiệu quả phát sinh từ thực tế là một phần thặng dư tiêu dùng được chuyển thành tổn thất xã hội, chứ không phải chuyển thành lợi nhuận.

b. Đúng. Nếu một công ty độc quyền bán hàng cho tất cả các khách hàng có mức định giá lớn hơn hoặc bằng chi phí cận biên, thì tất cả các giao dịch đôi bên cùng có lợi sẽ diễn ra và sẽ không có tổn thất xã hội.

3. Như được thể hiện trong đồ thị sau đây, một công ty độc quyền tối đa hóa lợi nhuận sẽ sản xuất Q_M, mức sản lượng mà tại đó $MR = MC$. Một công ty độc quyền tin tưởng một cách sai lầm rằng $P = MR$ sẽ sản xuất ra mức sản lượng mà tại đó P = MC (trong khi trên thực tế $P > MR$, và ở mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận thực sự $P > MR = MC$). Công ty độc quyền bị nhầm lẫn này sẽ sản xuất mức sản lượng Q_C, khi đó đường cầu cắt đường chi phí cận biên – bằng với mức sản lượng sẽ được tạo ra nếu ngành mang tính cạnh tranh hoàn hảo. Nhà sản xuất sẽ bán hàng hóa với giá P_C, bằng chi phí cận biên, và nhận được lợi nhuận bằng 0. Toàn bộ diện tích được tô đậm bằng với lượng thặng dư của người tiêu dùng, trong trường hợp này là cũng bằng tổng thặng dư (vì công ty độc quyền nhận được thặng dư nhà sản xuất bằng 0). Không có tổn thất xã hội vì mọi người tiêu dùng sẵn lòng chi trả bằng hoặc cao hơn chi phí cận biên đều mua được hàng. Tuy nhiên, một công ty độc quyền thông minh sẽ sản xuất mức sản lượng Q_M và bán với giá P_M. Lợi nhuận sẽ bằng khu vực hình chữ nhật, thặng dư tiêu dùng tương ứng với khu vực hình tam giác phía trên, và tổng thặng dư bằng tổng hai khu vực này. Khu vực hình tam giác phía dưới là phần tổn thất xã hội do nhà sản xuất độc quyền tạo ra.



8-4 Kiểm tra kiến thức

1. a. Sai. Một công ty độc quyền có chính sách phân biệt giá sẽ bán hàng cho một số khách hàng mà một công ty độc quyền giá duy nhất sẽ từ chối cung cấp - cụ thể là các khách hàng có độ co giãn của cầu theo giá cao, là những người chỉ sẵn lòng chi trả một mức giá tương đối thấp cho hàng hóa.

b. Sai. Mặc dù một công ty độc quyền có chính sách phân biệt giá thực sự nhận được nhiều thặng dư tiêu dùng hơn, nhưng tính hiệu quả lại kém hơn: diễn ra nhiều giao dịch đôi bên cùng có lợi hơn vì công ty độc quyền bán nhiều hàng hóa hơn cho những khách hàng có mức giá sẵn lòng cho trả cho hàng hóa thấp hơn.

c. Đúng. Theo chính sách phân biệt giá, người tiêu dùng mua hàng hóa với giá bán tùy thuộc vào độ co giãn của cầu theo giá của họ. Một người tiêu dùng có nhu cầu co giãn cao sẽ chi trả một mức giá thấp hơn người tiêu dùng có nhu cầu kém co giãn.

2. a. Đây không phải là một trường hợp của chính sách phân biệt giá vì tất cả người tiêu dùng, bất kể độ co giãn của cầu theo giá của họ ra sao, đều đánh giá hàng hóa bị hư hại có giá trị thấp hơn hàng hóa không bị hư hại. Vì vậy, để bán được hàng hóa thì phải hạ giá.

b. Đây là trường hợp của chính sách phân biệt giá. Người lớn tuổi có độ co giãn của cầu theo giá cao hơn đối với các bữa ăn tại nhà hàng (nhu cầu của họ đối với các bữa ăn tại nhà hàng phản ứng nhiều hơn đối với các thay đổi về giá) so với những thực khách khác. Nhà hàng giảm giá cho người tiêu dùng có độ co giãn theo giá cao (người cao tuổi). Người tiêu dùng có độ co giãn của cầu theo giá thấp trả mức giá đầy đủ.

c. Đây là trường hợp của chính sách phân biệt giá. Người tiêu dùng có độ co giãn của cầu theo

giá cao sẽ chi trả ở mức giá thấp hơn bằng cách thu thập và sử dụng phiếu giảm giá. Người tiêu dùng có độ co giãn của cầu theo giá thấp sẽ không sử dụng phiếu giảm giá.

d. Đây không phải là trường hợp của chính sách phân biệt giá; nó chỉ đơn giản là một trường hợp cung cầu.

Chương 9

9-1 Kiểm tra kiến thức

a. Ngành công nghiệp dầu của thế giới là một ngành độc quyền nhóm vì chỉ một số ít quốc gia kiểm soát một nguồn lực cần thiết cho sản xuất, đó là lượng dầu dự trữ.

Ngành công nghiệp vi xử lý là một ngành độc quyền nhóm vì hai công ty có công nghệ vượt trội và chi phối việc sản xuất của ngành.

Ngành sản xuất máy bay lớn chở hành khách là một ngành độc quyền nhóm vì có lợi nhuận tăng dần theo quy mô sản xuất.

2. a. Công ty có khả năng không hợp tác và tăng sản lượng, điều này sẽ tạo ra một hiệu ứng giá tiêu cực. Nhưng bởi vì thị phần hiện tại của công ty nhỏ, nên hiệu ứng tiêu cực của giá sẽ ảnh hưởng mạnh đến doanh thu của các đối thủ hơn là doanh thu của chính công ty. Đồng thời, công ty sẽ được hưởng lợi từ hiệu ứng số lượng tích cực.

b. Công ty có khả năng hoạt động không hợp tác và tăng sản lượng, điều này khiến giá giảm. Vì các đối thủ có chi phí cao hơn, các đối thủ sẽ bị thiệt hại ở mức giá thấp hơn trong khi công ty vẫn tiếp tục có lợi nhuận. Vì vậy, công ty có thể đẩy lùi các công ty đối thủ ra khỏi ngành bằng cách tăng sản lượng.

3. a. Điều này không được hiểu là bằng chứng của sự cấu kết ngầm. Sự thay đổi đáng kể về thị phần cho thấy rằng các công ty đang cạnh tranh để giành thị phần từ công ty khác.

b. Điều này không được hiểu là bằng chứng của sự cấu kết ngầm. Những đặc điểm này khiến người tiêu dùng ít có khả năng thay đổi sản phẩm do giá thấp hơn. Vì vậy, đây là một cách để các công ty tránh việc cạnh tranh giành thị phần bằng cách giảm giá. Đây là một hình thức của việc sử dụng sự khác biệt của sản phẩm để tránh cạnh tranh trực tiếp.

c. Điều này có thể được hiểu là bằng chứng của sự cấu kết ngầm. Dưới hình thức thảo luận về doanh thu mục tiêu, các công ty có thể tạo một thỏa thuận kiểm soát giá bằng cách phân bổ số lượng sản xuất cho mỗi công ty.

Điều này có thể được hiểu là bằng chứng của sự cấu kết ngầm. Bằng cách cùng nhau tăng giá, mỗi công ty trong ngành đều từ chối cạnh tranh với các đối thủ bằng cách không thay đổi giá hoặc giảm giá. Vì các công ty có thể giành được thị phần bằng cách làm như vậy, nên việc từ chối làm điều đó là bằng chứng của sự cấu kết ngầm.

9-2 Kiểm tra kiến thức

1. Khi Margaret sản xuất tên lửa, nếu Nikita cũng sản xuất thì lợi nhuận của anh ta là −10; nếu anh ta không làm gì cả thì lợi nhuận là −20. Margaret cũng có các mức lợi nhuận tương ứng khi Nikita sản xuất tên lửa: lợi nhuận của cô là −10 nếu cô ấy cũng làm một tên lửa, là −20 nếu không làm gì cả. Vì vậy, đó là một điểm cân bằng Nash (hoặc điểm cân bằng không hợp tác) đối với cả Margaret và Nikita trong việc cạnh tranh, và tổng lợi nhuận của họ là (−10) + (−10) = −20. Nhưng tổng lợi nhuận của họ lớn nhất khi cả hai không cạnh tranh: tổng lợi nhuận của họ là 0 + 0 = 0. Nhưng kết quả này - kết quả của việc hợp tác - không có khả năng diễn ra. Nếu Margaret sản xuất tên lửa nhưng Nikita thì không, Margaret sẽ nhận được lợi nhuận là +8, chứ không phải là 0 nếu không sản xuất. Vì vậy, Margaret sẽ được hưởng lợi nếu cô ấy sản xuất tên lửa nhưng Nikita thì không. Tương tự, Nikita cũng được hưởng lợi nếu anh ta sản xuất tên lửa nhưng Margaret thì không: Nikita nhận được lợi nhuận là 8, thay vì 0 nếu như anh ta không sản xuất. Vì vậy, cả hai người chơi đều có động cơ để sản xuất. Cả hai sẽ sản xuất tên lửa, và mỗi người đều có lợi nhuận là −10. Vì vậy, trừ khi Nikita và Margaret có thể giao tiếp bằng cách nào đó để thực thi việc hợp tác, nếu không họ sẽ hành động vì lợi ích cá nhân và mỗi người sẽ sản xuất tên lửa.

2. a. Việc một số công ty mới gia nhập ngành trong tương lai sẽ làm tăng tính cạnh tranh và làm giảm lợi nhuận của ngành. Kết quả là trong tương lai có ít lợi nhuận cần được bảo vệ bằng cách hành xử hợp tác ngày hôm nay. Vì vậy, mỗi công ty trong ngành độc quyền nhóm có nhiều khả năng hành xử không hợp tác ngày hôm nay.

b. Một công ty rất khó phát hiện việc một công ty khác tăng sản lượng, nên rất khó thực thi hợp

tác bằng cách chơi ăn miếng trả miếng. Vì vậy, có nhiều khả năng là một công ty sẽ hành xử không hợp tác.

c. Khi các công ty cùng hợp tác duy trì mức giá cao trong một thời gian dài, mỗi công ty đều kỳ vọng sẽ tiếp tục hợp tác. Vì vậy, giá trị của hành vi hợp tác ngày hôm nay cao, và có khả năng là các công ty sẽ tham gia vào việc cấu kết ngầm.

9-3 Kiểm tra kiến thức

1. a. Sản phẩm thang không có sự khác biệt do kết quả của cạnh tranh độc quyền. Một nhà sản xuất thang làm ra các loại thang khác nhau (thang cao và thang thấp) để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng khác nhau, chứ không phải để tránh cạnh tranh với các đối thủ. Vì vậy, người tiêu dùng sẽ không thể phân biệt được hai cái thang cao của hai nhà sản xuất khác nhau.

b. Nước ngọt là một ví dụ về sự khác biệt của sản phẩm do cạnh tranh độc quyền. Ví dụ một số công ty sản xuất cola; mỗi loại đều khác biệt về khẩu vị, về việc bán nó trong chuỗi thức ăn nhanh nào, v.v...

c. Cửa hàng bách hóa là một ví dụ về sự khác biệt của sản phẩm do cạnh tranh độc quyền. Họ phục vụ khách hàng khác nhau, có độ nhạy cảm với giá khác nhau và thị hiếu khác nhau. Họ cũng cung cấp các loại hình dịch vụ khách hàng khác nhau và nằm ở các địa điểm khác nhau.

d. Sản phẩm thép không có sự khác biệt do cạnh tranh độc quyền. Các loại thép khác nhau (thép dầm so với thép tấm) được sản xuất cho các mục đích khác nhau, chứ không phải để phân biệt sản phẩm của nhà sản xuất thép này so với sản phẩm của nhà sản xuất khác.

2. a. Các ngành công nghiệp cạnh tranh hoàn hảo và các ngành cạnh tranh độc quyền đều có nhiều người bán. Vì vậy, có thể khó phân biệt giữa hai ngành này nếu chỉ dựa trên số lượng doanh nghiệp. Và ở cả hai cấu trúc thị trường đều có sự gia nhập tự do và rút lui khỏi ngành trong dài hạn. Nhưng trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo, sản phẩm mang tính tiêu chuẩn; trong một ngành cạnh tranh độc quyền, các sản phẩm có sự phân biệt. Vì vậy, bạn nên hỏi liệu các sản phẩm có sự khác biệt trong ngành hay không.

b. Trong ngành độc quyền chỉ có một công ty, nhưng ngành cạnh tranh độc quyền có nhiều công ty. Vì vậy, bạn nên hỏi trong ngành có tồn tại duy nhất một công ty hay không.

Chương 10

10-1 Kiểm tra kiến thức

1. a. Chi phí ngoại lai là ô nhiễm gây ra bởi dòng nước thải, một chi phí không được bù đắp do các trang trại gia cầm gây ra cho hàng xóm của họ.

b. Vì nông dân nuôi gia cầm không tính đến chi phí ngoại lai của các hành động của họ khi đưa ra quyết định về lượng nước thải, nên họ sẽ tạo ra nhiều nước thải hơn mức tối ưu của xã hội khi không có sự can thiệp của chính phủ hoặc thỏa thuận riêng. Họ sẽ tạo ra nhiều nước thải đến mức mà tại đó lợi ích xã hội cận biên của một đơn vị nước thải bổ sung bằng 0; tuy nhiên, những người hàng xóm của họ lại phải chịu mức chi phí xã hội cận biên cao từ mức sản lượng này. Vì vậy, lượng nước thải không có tính hiệu quả: giảm một đơn vị nước thải sẽ làm giảm tổng lợi ích xã hội một mức thấp hơn mức giảm của tổng chi phí xã hội.

c. Ở mức nước thải tối ưu về mặt xã hội, lợi ích xã hội cận biên bằng với chi phí xã hội cận biên. Mức nước thải này thấp hơn lượng nước thải sẽ được tạo ra trong trường hợp không có sự can thiệp của chính phủ hoặc không có thỏa thuận riêng.

2. Lý do của Yasmin là không chính xác: cho phép trả sách trễ để xã hội được tối ưu. Mặc dù bạn tạo ra chi phí xã hội cận biên cho người khác mỗi ngày khi bạn trả sách trễ, nhưng bạn lại nhận được một số lợi ích xã hội cận biên tích cực cho việc trả sách trễ — ví dụ bạn có thời gian sử dụng sách để làm bài tập lâu hơn.

Số ngày trả sách trễ tối ưu về mặt xã hội là con số mà tại đó lợi ích xã hội cận biên bằng chi phí xã hội cận biên. Nếu có một mức phạt quá lớn để ngăn chặn việc trả sách trễ có thể dẫn đến tình huống là mọi người trả lại sách mặc dù lợi ích xã hội cận biên của việc giữ sách thêm một ngày lớn hơn chi phí xã hội cận biên – đó là một kết quả không mang tính hiệu quả. Trong trường hợp đó, việc cho phép trả sách quá hạn một ngày sẽ làm tăng tổng lợi ích xã hội nhiều hơn mức tăng tổng chi phí xã hội. Vì vậy, cần có một mức phạt vừa phải để làm giảm số ngày trả sách trễ xuống đến số ngày tối ưu về mặt xã hội.

10-2 Kiểm tra kiến thức

1. Đây là một lập luận sai lầm. Việc cho phép các công ty gây ô nhiễm bán giấy phép phát thải khiến các công ty gây ô nhiễm phải đối mặt với chi phí ô nhiễm: chi phí cơ hội của giấy phép.

Nếu một công ty gây ô nhiễm chọn giải pháp không giảm phát thải thì công ty không thể bán giấy phép phát thải. Kết quả là nó bỏ qua cơ hội kiếm tiền từ việc bán giấy phép. Vì vậy, mặc dù thực tế rằng các công ty gây ô nhiễm nhận được lợi ích bằng tiền từ việc bán giấy phép, chương trình này cũng tạo ra hiệu ứng kỳ vọng: khiến các công ty gây ô nhiễm "nội hóa' tác động ngoại lai của họ.

2. a. Nếu thuế phát thải nhỏ hơn chi phí xã hội cận biên tại Q_{OPT}, một công ty gây ô nhiễm sẽ phải trả một khoản chi phí cận biên do ô nhiễm (bằng số tiền thuế) thấp hơn chi phí xã hội cận biên tại mức ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội. Vì một công ty gây ô nhiễm sẽ tạo ra khí thải đến mức có lợi ích xã hội cận biên bằng chi phí cận biên, lượng ô nhiễm thải ra sẽ lớn hơn số lượng tối ưu về mặt xã hội. Kết quả là điều này kém hiệu quả: nếu lượng ô nhiễm lớn hơn số lượng tối ưu về mặt xã hội, chi phí xã hội cận biên sẽ vượt quá lợi ích xã hội cận biên, và xã hội có thể hưởng lợi từ việc giảm mức phát thải.

Nếu thuế phát thải lớn hơn chi phí xã hội cận biên tại Q_{OPT}, một công ty gây ô nhiễm sẽ phải trả một khoản chi phí cận biên do ô nhiễm (bằng số tiền thuế) cao hơn chi phí xã hội cận biên tại mức ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội. Điều này sẽ khiến công ty gây ô nhiễm giảm phát thải xuống thấp hơn mức tối ưu về mặt xã hội. Điều này cũng kém hiệu quả: bất cứ khi nào lợi ích xã hội cận biên lớn hơn chi phí xã hội cận biên, thì xã hội có thể hưởng lợi từ việc tăng mức phát thải.

b. Nếu tổng lượng ô nhiễm cho phép được ấn định quá cao, nguồn cung giấy phép phát thải sẽ cao và do đó mức giá cân bằng để giao dịch giấy phép thấp. Nghĩa là những công ty gây ô nhiễm sẽ chỉ phải trả chi phí cận biên do ô nhiễm (giá của giấy phép) "quá thấp" - thấp hơn chi phí xã hội cận biên tại mức ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội. Kết quả là ô nhiễm sẽ lớn hơn số lượng tối ưu về mặt xã hội. Điều này kém hiệu quả và làm giảm tổng thặng dư.

Nếu tổng lượng ô nhiễm cho phép được ấn định quá thấp, nguồn cung giấy phép phát thải sẽ thấp và do đó mức giá cân bằng để giao dịch giấy phép cao. Nghĩa là những công ty gây ô nhiễm sẽ phải trả chi phí cận biên do ô nhiễm (giá của giấy phép) "quá cao" - cao hơn chi phí xã hội cận biên tại mức ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội. Kết quả là ô nhiễm sẽ thấp hơn số lượng tối ưu về mặt xã hội. Điều này kém hiệu quả và làm giảm tổng thặng dư.

10-3 Kiểm tra kiến thức

1. Giáo dục đại học tạo ra lợi ích ngoại lai thông qua việc tạo ra kiến thức. Và trợ cấp cho sinh viên hoạt động như một khoản trợ cấp Pigou đối với giáo dục đại học. Nếu lợi ích xã hội cận biên của giáo dục đại học thực sự là 36 tỷ USD thì trợ cấp cho sinh viên là một chính sách tối ưu.

2. a. Việc trồng cây tạo ra lợi ích ngoại lai: lợi ích xã hội cận biên của việc trồng cây cao hơn lợi ích cận biên của từng người trồng cây riêng lẻ, vì nhiều người (không chỉ những người trồng cây) có thể hưởng lợi từ chất lượng không khí được cải thiện và nhiệt độ mát hơn vào mùa hè. Mỗi cây được trồng ở khu vực đô thị có thể nhận một khoản trợ cấp Pigou để tăng lợi ích cận biên cho những người trồng cây riêng lẻ lên cùng mức lợi ích xã hội cận biên.

b. Nhà vệ sinh tiết kiệm nước tạo ra lợi ích ngoại lai: lợi ích cận biên đối với các chủ nhà trong việc thay thế nhà vệ sinh truyền thống bằng nhà vệ sinh tiết kiệm nước là 0, vì nước hầu như không tốn kém. Nhưng lợi ích xã hội cận biên là rất lớn, vì ít cần phải bơm nước từ sông và tầng ngậm nước. Một khoản trợ cấp Pigou về việc lắp đặt nhà vệ sinh tiết kiệm nước có thể mang lại lợi ích cận biên cho các chủ nhà cùng với lợi ích xã hội cận biên.

c. Việc xử lý màn hình máy tính cũ tạo ra chi phí ngoại lai: chi phí cận biên đối với những người xử lý màn hình máy tính cũ thấp hơn chi phí xã hội cận biên, vì ô nhiễm môi trường do người khác gánh chịu nhiều hơn là do người xử lý màn hình gánh chịu. Phần chênh lệch giữa chi phí xã hội cận biên và chi phí cận biên đối với những người xử lý màn hình máy tính cũ là chi phí ngoại lai cận biên. Thuế Pigou tính trên việc xử lý màn hình máy tính, hoặc một hệ thống giấy phép xử lý màn hình có thể giao dịch, có thể làm tăng chi phí cận biên đối với những người xử lý màn hình máy tính cũ đủ để khiến nó lớn bằng chi phí xã hội cận biên.

10-4 Kiểm tra kiến thức

a. Việc sử dụng công viên công cộng không mang tính loại trừ (nonexcludable), nhưng nó có thể hoặc có thể không mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng, tùy thuộc vào hoàn cảnh. Ví dụ nếu cả bạn và tôi đều sử dụng công viên

để chạy bộ, thì việc sử dụng của bạn sẽ không ngăn cản việc tôi sử dụng – vậy việc sử dụng công viên không mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng. Trong trường hợp này công viên là một hàng hóa công. Nhưng việc sử dụng công viên mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng nếu có nhiều người cố gắng sử dụng con đường chạy bộ cùng một lúc hoặc khi việc sử dụng sân tennis công cộng của tôi ngăn cản việc sử dụng của bạn. Trong trường hợp này, công viên công cộng là một tài nguyên chung.

b. Món burrito phô mai mang tính loại trừ và tính cạnh tranh trong tiêu dùng. Do đó nó là một hàng hóa tư nhân.

c. Thông tin từ một trang web được bảo vệ bằng mật khẩu mang tính loại trừ nhưng không mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng. Vì vậy, nó là một hàng hóa khan hiếm nhân tạo.

d. Thông tin công khai về đường đi sắp tới của một cơn bão không mang tính loại trừ và không mang tính cạnh tranh trong tiêu dùng. Vì vậy, nó là một hàng hóa công.

a. Với 10 người thích ở nhà và 6 người thích tiệc tùng, bảng lợi ích xã hội cận biên về số tiền chi tiêu cho tiệc tùng được thể hiện trong bảng sau đây.

Số tiền chi cho tiệc tùng	Lợi ích xã hội cận biên
$0	
	(10 × $0,05) + (6 × $0,13) = $1,28
1	
	(10 × $0,04) + (6 × $0,11) = $1,06
2	
	(10 × $0,03) + (6 × $0,09) = $0,84
3	
	(10 × $0,02) + (6 × $0,07) = $0,62
4	

Mức chi tiêu hiệu quả là 2 USD, mức cao nhất để có lợi ích xã hội cận biên lớn hơn chi phí cận biên (1 USD).

b. Với 6 người thích ở nhà và 10 người thích tiệc tùng, bảng lợi ích xã hội cận biên về số tiền chi tiêu cho bữa tiệc được thể hiện trong bảng dưới đây.

Mức chi tiêu hiệu quả hiện nay là 3 USD, mức cao nhất để có lợi ích xã hội cận biên lớn hơn chi phí cận biên (1 USD). Mức chi tiêu hiệu quả đã tăng so với phần a là vì có nhiều người thích tiệc tùng hơn là người thích ở nhà, nên một USD bổ sung chi cho tiệc tùng tạo ra một mức lợi ích xã hội cao hơn so với khi có nhiều người thích ở nhà hơn là người thích tiệc tùng.

Số tiền chi cho tiệc tùng	Lợi ích xã hội cận biên
$0	
	(6 × $0,05) + (10 × $0,13) = $1,60
1	
	(6 × $0,04) + (10 × $0,11) = $1,34
2	
	(6 × $0,03) + (10 × $0,09) = $1,08
3	
	(6 × $0,02) + (10 × $0,07) = $0,82
4	

c. Khi không biết được số lượng người thích ở nhà và người thích tiệc tùng, nhưng khi khảo sát cư dân về sở thích của họ, những người thích ở nhà sẽ giả vờ là người thích tiệc tùng để nhận được mức chi tiêu cao hơn cho các bữa tiệc công cộng. Đó là vì một người thích ở nhà vẫn nhận được lợi ích cận biên cá nhân là số dương từ 1 USD chi tiêu thêm, mặc dù thực tế là lợi ích cận biên cá nhân của người đó thấp hơn so với lợi ích cận biên cá nhân của người thích tiệc tùng đối với mỗi 1 USD chi tiêu thêm. Trong trường hợp này, bảng lợi ích xã hội cận biên "theo khảo sát" về số tiền chi tiêu cho bữa tiệc được thể hiện trong bảng sau đây.

Số tiền chi cho tiệc tùng	Lợi ích xã hội cận biên
$0	
	16 × $0,13 = $2,08
1	
	16 × $0,11 = $1,76
2	
	16 × $0,09 = $1,44
3	
	16 × $0,07 = $1,12
4	

Kết quả là mức chi tiêu cho bữa tiệc là 4 USD, là mức cao nhất có lợi ích xã hội cận biên "theo khảo sát" lớn hơn chi phí cận biên (1 USD). Cho dù có 10 người thích ở nhà và 6 người thích tiệc tùng (phần a) hoặc 6 người thích ở nhà và 10 người thích tiệc tùng (phần b), việc chi tổng cộng 4 USD cho bữa tiệc rõ ràng là kém hiệu

quả vì chi phí cận biên cao hơn lợi ích xã hội cận biên ở mức chi tiêu này.

Chúng ta hãy xem xét thêm có bao nhiêu người thích ở nhà có lợi theo cách trình bày sai lầm này. Trong phần a, mức chi tiêu hiệu quả là 2 USD. Vì vậy, bằng cách trình bày sai sở thích của họ, tổng cộng 10 người thích ở nhà đạt được 10 × (0,03 USD + 0,02 USD) = 0,5 USD, nghĩa là họ nhận được lợi ích cá nhân cận biên cho việc tăng chi tiêu từ 2 USD lên 4 USD. 6 người thích tiệc tùng cũng có lợi từ cách trả lời khảo sát sai lệch này của những người thích ở nhà; họ nhận được 6 × (0,09 USD + 0,07 USD) = 0,96 USD tổng cộng. Kết quả này rõ ràng là không hiệu quả - khi chi tiêu tổng cộng 4 USD, chi phí cận biên là 1 USD nhưng lợi ích xã hội cận biên chỉ là 0,62 USD, cho thấy họ đang chi quá nhiều tiền cho bữa tiệc.

Trong phần b, mức chi tiêu hiệu quả thực sự là 3 USD. Câu trả lời khảo sát sai lệch của 6 người thích ở nhà đã giúp họ nhận được tổng cộng 6 × 0,02 USD = 0,12 USD, nhưng 10 người thích tiệc tùng nhận được tổng cộng 10 × 0,07 USD = 0,70 USD. Kết quả này cũng rõ ràng kém hiệu quả - khi chi tiêu 4 USD, lợi ích xã hội cận biên chỉ là 0,12 USD + 0,70 USD = 0,82 USD nhưng chi phí cận biên là 1 USD.

Chương 11

11-1 Kiểm tra kiến thức

a. Chương trình bảo lãnh hưu trí là một chương trình bảo hiểm xã hội. Khả năng một công ty tuyên bố phá sản và không thể thực hiện nghĩa vụ chi trả lương hưu cho nhân viên gây ra sự bất an. Bằng cách chi trả lương hưu cho những nhân viên đó, một chương trình như vậy sẽ xoa dịu sự bất an về kinh tế này.

b. Chương trình SCHIP là một chương trình giảm nghèo. Bằng cách cung cấp dịch vụ y tế cho trẻ em trong các hộ gia đình có thu nhập thấp, chương trình này chú trọng chi tiêu cho người nghèo.

c. Chương trình nhà ở theo Mục 8 (Section 8) là một chương trình giảm nghèo. Bằng cách thực hiện mục tiêu hỗ trợ các hộ gia đình có thu nhập thấp, chương trình này đặc biệt giúp đỡ người nghèo.

d. Chương trình lũ lụt liên bang là một chương trình bảo hiểm xã hội. Đối với nhiều người, phần lớn tài sản của họ gắn liền với căn nhà mà họ sở hữu. Nguy cơ mất đi tài sản đó tạo ra sự bất an về kinh tế. Bằng cách hỗ trợ cho những người bị lũ lụt lớn, chương trình xoa dịu sự bất an này.

Ngưỡng nghèo đói là một thước đo tuyệt đối về sự nghèo nàn. Nó định nghĩa các cá nhân là người nghèo nếu thu nhập của họ thấp hơn mức được xem là đủ để duy trì cuộc sống cần thiết, không tính đến những người khác sống tốt như thế nào. Đây là một thước đo đó cố định: ví dụ như trong năm 2014, một cá nhân phải mất 11.670 USD để mua nhu yếu phẩm sống một mình, bất kể những người Mỹ khác sống tốt đến đâu. Đặc biệt, ngưỡng nghèo đói không được điều chỉnh khi tiêu chuẩn sống tăng: ngay cả khi những người Mỹ khác đang ngày càng sống tốt hơn qua thời gian, theo nghĩa thực tế (nghĩa là một cá nhân ở ngưỡng nghèo đói có thể mua bao nhiêu hàng hóa) thì ngưỡng nghèo đói vẫn như cũ.

a. Để xác định *thu nhập trung bình*, chúng ta lấy tổng thu nhập của tất cả các cá nhân trong nền kinh tế và chia cho số lượng cá nhân. Thu nhập trung bình là (39.000 USD + 17.500 USD + 900.000 USD + 15.000 USD + 28.000 USD) / 5 = 999.500 USD / 5 = 199.900 USD. Để xác định thu nhập trung vị, hãy xem bảng sau đây thể hiện thứ tự thu nhập của năm cá nhân.

	Thu nhập – USD
Vijay	15.000
Kelly	17.500
Oskar	28.000
Sephora	39.000
Raul	900.000

Thu nhập trung vị là thu nhập của cá nhân ngay tại điểm giữa của biểu đồ phân phối thu nhập: đó là Oskar với thu nhập 28.000 USD. Vì vậy, thu nhập trung vị là 28.000 USD.

Thu nhập trung vị mang tính đại diện cao hơn cho thu nhập của các cá nhân trong nền kinh tế này: hầu hết mọi người đều có thu nhập từ 15.000 đến 39.000 USD, gần với mức thu nhập trung vị 28.000 USD. Chỉ có Raul là ngoại lệ: chính thu nhập của anh ấy làm tăng thu nhập trung bình lên 199.900 USD, không đại diện cho hầu hết thu nhập trong nền kinh tế này.

b. Nhóm ngũ phân vị *(quintile)* đầu tiên được tạo thành từ 20% (hoặc một phần năm) cá nhân có thu nhập thấp nhất trong nền kinh tế. Vijay chiếm 20% số cá nhân có thu nhập thấp nhất. Thu nhập của anh ấy là 15.000 USD, vì vậy

đó cũng là mức thu nhập trung bình của nhóm thứ nhất. Oskar chiếm 20% các cá nhân có thu nhập thấp thứ ba. Thu nhập của anh ấy là 28.000 USD, vì vậy đó là thu nhập trung bình của nhóm ngũ phân vị thứ ba này.

Như phần *Kinh tế học trong đời sống* đã nêu, phần lớn gia tăng sự bất bình đẳng phản ánh sự khác biệt ngày càng lớn giữa những người lao động có học thức cao. Nghĩa là những người lao động có trình độ học thức tương tự có thu nhập rất khác nhau. Kết quả là nguyên nhân của sự bất bình đẳng gia tăng ở Hoa Kỳ ngày nay được phản ánh bởi nhận định b: mức tăng lương của CEO ngân hàng so với giám đốc chi nhánh.

11-2 Kiểm tra kiến thức

Tín dụng thuế thu nhập (EITC), một khoản thuế thu nhập âm, chỉ áp dụng cho những người lao động có thu nhập; trong một phạm vi thu nhập nhất định, người lao động có thu nhập càng cao thì khoản tín dụng EITC nhận được càng cao. Một người không có thu nhập sẽ không được nhận tín dụng thuế thu nhập. Ngược lại, các chương trình giảm nghèo chi trả cho cá nhân chỉ dựa vào thu nhập thấp vẫn tiếp tục chi trả ngay cả khi những cá nhân đó hoàn toàn không làm việc; một khi người đó đạt tới một khoản thu nhập nhất định thì các chương trình này ngừng chi trả. Kết quả là những chương trình như vậy khiến cho các cá nhân có động cơ không làm việc mà vẫn có thu nhập, vì nếu có thu nhập lớn hơn một số tiền nhất định sẽ khiến họ không đủ điều kiện hưởng trợ cấp. Trong khi đó, khoản thuế thu nhập âm (EITCo lại mang đến động lực làm việc và kiếm thu nhập vì các khoản trợ cấp này càng cao khi người lao động làm việc nhiều hơn.

Cột thứ hai của Bảng 11-3 thể hiện mức giảm của tỷ lệ nghèo đói tổng thể nhờ các chương trình của chính phủ. Vì vậy, mức giảm tỷ lệ nghèo đói tổng thể bởi các chương trình phúc lợi của chính phủ Mỹ được tính bằng cách cộng các số trong cột thứ hai đó, kết quả là tỷ lệ nghèo đói tổng thể giảm 16,7%. Đối với người từ 65 tuổi trở lên, phúc lợi của chính phủ giúp giảm tỷ lệ nghèo đói 43,6%, con số này được tính bằng cách tính tổng các số trong cột cuối cùng của Bảng 11-3.

11-3 Kiểm tra kiến thức

1. Chương trình mang lại lợi ích cho bạn và cha mẹ, vì tập hợp tất cả sinh viên đại học bao gồm cả những người khỏe mạnh và ít khỏe mạnh hơn, chứ không chỉ là một nhóm người được chọn lọc muốn mua bảo hiểm vì nguy cơ phải trả các hóa đơn y tế cao. Về phương diện này, loại bảo hiểm này giống như *bảo hiểm y tế tại nơi làm việc.*

Vì tất cả mọi sinh viên đều phải tham gia, nên trường học có thể cung cấp bảo hiểm y tế dựa trên chi phí chăm sóc sức khỏe của một học sinh trung bình. Nếu mỗi sinh viên phải mua bảo hiểm y tế riêng, một số sinh viên sẽ không thể mua được bảo hiểm và nhiều sinh viên sẽ phải trả nhiều hơn số tiền phải trả cho chương trình bảo hiểm của trường học.

2. Theo các nhà phê bình, một phần lý do hệ thống y tế của Mỹ đắt tiền hơn nhiều so với các quốc gia khác là vì bản chất rời rạc của nó. Vì mỗi công ty bảo hiểm đều phải chịu chi phí hành chính lớn - một phần là vì mỗi công ty bảo hiểm đều phát sinh chi phí tiếp thị và nỗ lực đáng kể trong việc loại bỏ những người được bảo hiểm có rủi ro cao, nên hệ thống có xu hướng đắt tiền hơn hệ thống y tế của một quốc gia chỉ có một công ty bảo hiểm. Một phần giải thích khác là chăm sóc y tế của Mỹ bao gồm nhiều phương pháp điều trị đắt tiền hơn các quốc gia giàu có khác, trả lương cho bác sĩ cao hơn và giá thuốc cao hơn.

11-4 Kiểm tra kiến thức

a. Nhắc lại một trong những nguyên tắc từ Chương 1: chi tiêu của một người là thu nhập của một người khác. Một khoản thuế đánh trên doanh thu cao đối với các mặt hàng tiêu dùng cũng giống như thuế suất cận biên cao đánh trên thu nhập. Kết quả là động lực kiếm thu nhập bằng cách làm việc hoặc đầu tư vào các dự án rủi ro bị giảm, vì phần thu nhập sau thuế thấp hơn.

b. Nếu bạn mất trợ cấp nhà ở ngay khi thu nhập tăng lên trên mức 25.000 USD, động lực để bạn kiếm được nhiều hơn 25.000 USD sẽ bị giảm. Nếu bạn có thu nhập chính xác bằng 25.000 USD, bạn sẽ nhận được trợ cấp nhà ở; tuy nhiên, ngay khi bạn kiếm được 25.001 USD, bạn sẽ mất toàn bộ trợ cấp, khiến bạn bị thiệt hại nhiều hơn so với khi không có được đồng USD tăng thêm đó. Việc bãi bỏ hoàn toàn trợ cấp nhà ở khi thu nhập tăng trên 25.000 USD được các nhà kinh tế học gọi là *mức giới hạn (notch).*

Trong 40 năm qua, sự phân cực trong Quốc hội ngày càng tăng. Bốn mươi năm trước, một số thành viên Đảng Cộng hòa đã thiên về cánh tả hơn một số thành viên Đảng Dân chủ. Ngày nay, thành viên cực hữu của đảng Dân chủ vẫn nghiêng về cánh tả nhiều hơn so với thành viên cực tả của đảng Cộng hòa.

Chương 12

12-1 Kiểm tra kiến thức

1. a. Đây là một câu hỏi kinh tế vi mô vì nó nói về các quyết định của người tiêu dùng về một sản phẩm cụ thể.

b. Đây là một câu hỏi kinh tế vĩ mô vì nó nói về chi tiêu tiêu dùng trong tổng thể nền kinh tế.

c. Đây là một câu hỏi kinh tế vĩ mô vì nó nói về những thay đổi trong tổng thể nền kinh tế.

d. Đây là một câu hỏi kinh tế vi mô vì nó nói về những thay đổi trong một thị trường cụ thể, trong trường hợp này là thị trường của các nhà địa chất.

e. Đây là một câu hỏi kinh tế vi mô vì nó nói về sự lựa chọn của người tiêu dùng và nhà sản xuất về phương thức vận chuyển cần sử dụng.

f. Đây là một câu hỏi kinh tế vi mô vì nó nói về những thay đổi trong một thị trường cụ thể.

g. Đây là một câu hỏi kinh tế vĩ mô vì nó nói về những thay đổi trong một thước đo của mức giá nói chung của nền kinh tế.

2. a. Khi không thể nhận được tín dụng tài trợ cho việc mua hàng, người tiêu dùng sẽ không thể chi tiêu. Điều này sẽ làm suy yếu nền kinh tế, và như những người khác nhận thấy nền kinh tế suy yếu, họ cũng sẽ cắt giảm chi tiêu để tiết kiệm cho những thời điểm khó khăn trong tương lai. Kết quả là sự thiếu hụt tín dụng sẽ gây ra hiệu ứng gộp trên toàn nền kinh tế khi mọi người cắt giảm chi tiêu, khiến cho nền kinh tế tồi tệ hơn, dẫn đến cắt giảm chi tiêu nhiều hơn, v.v...

b. Nếu bạn tin rằng nền kinh tế tự điều chỉnh, thì bạn sẽ ủng hộ các nhà hoạch định chính sách không làm gì để đáp lại sự sụt giảm.

c. Nếu bạn tin vào kinh tế học Keynes, bạn sẽ ủng hộ các nhà hoạch định chính sách thực hiện các chính sách tiền tệ và tài khóa để kích thích chi tiêu trong nền kinh tế.

12-2 Kiểm tra kiến thức

1. Chúng ta nói về chu kỳ kinh doanh trong tổng thể nền kinh tế vì các đợt suy thoái và mở rộng không giới hạn trong một vài ngành – chúng phản ánh những thăng trầm của toàn bộ nền kinh tế. Trong thời kỳ suy thoái, hầu hết mọi lĩnh vực của nền kinh tế đều giảm sản lượng và số lao động. Hơn nữa, chu kỳ kinh doanh là một hiện tượng toàn cầu, đôi khi ảnh hưởng đồng đều tới hầu hết các quốc gia.

2. Suy thoái gây ra rất nhiều khó khăn cho toàn xã hội. Chúng khiến cho nhiều người lao động bị mất việc làm và khó tìm được việc làm mới. Suy thoái ảnh hưởng đến mức sống của nhiều gia đình và thường liên quan đến sự gia tăng số người sống dưới mức nghèo khổ, sự gia tăng số người mất nhà vì không đủ khả năng trả tiền thế chấp, và giảm tỷ lệ phần trăm người có bảo hiểm y tế. Suy thoái cũng ảnh hưởng đến lợi nhuận của các công ty.

12-3 Kiểm tra kiến thức

1. Các quốc gia có tốc độ tăng dân số cao sẽ phải duy trì tốc độ tăng trưởng của tổng sản lượng cao hơn các nước có tỷ lệ tăng dân số thấp để đạt được tiêu chuẩn sống trên đầu người ngày càng tăng, vì tổng sản lượng sẽ phải được chia cho một số lượng người lớn hơn.

2. Không, Argentina không nghèo hơn trước đây. Cả Argentina và Canada đều đã trải qua tăng trưởng dài hạn. Tuy nhiên, sau Thế chiến II, Argentina đã không tăng trưởng nhiều như Canada, có lẽ là vì bất ổn chính trị và các chính sách kinh tế vĩ mô thất bại.

Nền kinh tế Canada tăng trưởng nhanh hơn nhiều so với Argentina. Mặc dù hiện nay Canada giàu gấp ba lần Argentina, nhưng Argentina vẫn có nền kinh tế tăng trưởng dài hạn.

12-4 Kiểm tra kiến thức

1. a. Khi một số mức giá tăng nhưng các giá khác lại giảm, có thể có lạm phát hoặc giảm phát tổng thể. Câu trả lời khá mơ hồ.

b. Khi mọi mức giá đều tăng đáng kể, có vẻ như có lạm phát.

c. Khi hầu hết mức giá giảm và những mức giá khác không thay đổi, có vẻ như có giảm phát.

12-5 Kiểm tra kiến thức

1. a. Tình huống này phản ánh lợi thế so sánh. Lợi thế so sánh của Canada xuất phát từ

sự phát triển của dầu mỏ - Canada hiện nay có rất nhiều dầu.

b. Tình huống này phản ánh lợi thế so sánh. Lợi thế so sánh của Trung Quốc xuất phát từ nguồn lao động dồi dào; Trung Quốc rất giỏi ở các hoạt động thâm dụng lao động ví dụ như lắp ráp.

c. Tình huống này phản ánh các lực lượng kinh tế vĩ mô. Đức đã có thặng dư thương mại lớn nhờ vào các quyết định cơ bản liên quan đến tiết kiệm và chi tiêu đầu tư, trong đó tiết kiệm cao hơn chi tiêu đầu tư.

d. Tình huống này phản ánh các lực lượng kinh tế vĩ mô. Mỹ đã có thể bắt đầu thâm hụt thương mại lớn do sự bùng nổ công nghệ khiến nước Mỹ trở thành một điểm đến đầu tư hấp dẫn, với chi tiêu đầu tư vượt xa mức tiết kiệm của Mỹ.

Chương 13

13-1 Kiểm tra kiến thức

1.Chúng ta hãy bắt đầu bằng cách xem xét mối quan hệ giữa tổng giá trị gia tăng của tất cả hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nước, và tổng chi tiêu vào hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nước. Hai đại lượng này bằng nhau vì mỗi hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nền kinh tế đều được bán cho người tiêu dùng hoặc thêm vào hàng tồn kho. Và hàng hóa bổ sung cho hàng tồn kho được tính là chi tiêu của các công ty. Tiếp theo, chúng ta hãy xem xét mối quan hệ giữa tổng chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nước và tổng thu nhập từ các yếu tố sản xuất (factor income). Hai đại lượng này cũng bằng nhau, vì tất cả các chi tiêu được các công ty dùng để chi trả tiền mua hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nước là doanh thu cho các công ty. Những khoản doanh thu này được các công ty chi trả cho các yếu tố sản xuất dưới hình thức tiền lương, lợi nhuận, tiền lãi và tiền thuê. Tổng hợp lại, điều này có nghĩa là cả ba phương pháp tính GDP tương đương nhau.

2. Bạn sẽ tính giá trị của thép hai lần - một lần là khi American Steel bán cho American Motors và một lần là American Motors bán ra trong chiếc xe hơi.

13-2 Kiểm tra kiến thức

1. a. Năm 2013, GDP danh nghĩa là (1.000.000 × 0,40 USD) + (800.000 × 0,60 USD) = 400.000 USD + 480.000 USD = 880.000 USD. Giá khoai tây chiên tăng 25% trong giai đoạn 2013-2014 có nghĩa là giá khoai tây chiên vào năm 2014 là 1,25 × 0,40 USD = 0,5 USD. Số phần ăn giảm 10% có nghĩa là có 1.000.000 × 0,9 = 900.000 phần ăn đã được bán ra trong năm 2014. Kết quả là tổng doanh thu khoai tây chiên năm 2014 là 900.000 × 0,5 USD = 450.000 USD. Giá hành tây chiên giảm 15% trong giai đoạn 2013-2014 có nghĩa là giá hành tây chiên vào năm 2014 là 0,85 × 0,60 USD = 0,51 USD. Số phần ăn bán ra tăng 5% có nghĩa là có 800.000 × 1,05 = 840.000 phần ăn được bán ra trong năm 2014. Kết quả là tổng doanh thu hành tây chiên trong năm 2014 là 840.000 × 0,51 USD = 428.400 USD. GDP danh nghĩa năm 2014 là 450.000 USD + 428.400 USD = 878.400 USD. Để tính GDP thực năm 2014, chúng ta phải tính doanh thu năm 2014 theo mức giá năm 2013: (900.000 khoai tây chiên × 0,40 USD) + (840.000 hành tây chiên × 0,60 USD) = 360.000 USD + 504.000 USD = 864.000 USD.

b. Mức thay đổi GDP danh nghĩa trong giai đoạn 2013-2014 là ((878.400 USD – 880.000 USD) / 880.000 USD) × 100 = -0,18%, nghĩa là GDP danh nghĩa giảm. Nhưng phép so sánh sử dụng GDP thực cho thấy mức giảm ((864.000 USD – 880.000 USD) / 880.000 USD) × 100 = –1,8%. Nghĩa là phép tính dựa trên GDP thực thể hiện mức giảm lớn hơn 10 lần (1,8%) so với phép tính dựa trên GDP danh nghĩa (0,18%). Trong trường hợp này, phép tính dựa trên GDP danh nghĩa đã đánh giá thấp mức thay đổi thực sự.

2. Một chỉ số giá dựa trên mức giá năm 2005 sẽ có giá hàng điện tử tương đối cao và giá nhà ở tương đối thấp; so với chỉ số giá dựa trên mức giá năm 2010. Điều này có nghĩa là chỉ số giá năm 2005 được sử dụng để tính GDP thực vào năm 2013 sẽ thổi phồng giá trị của ngành hàng điện tử trong nền kinh tế, còn chỉ số giá năm 2010 sẽ thổi phồng giá trị của ngành bất động sản trong nền kinh tế.

13-3 Kiểm tra kiến thức

Rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường trước khi có sương giá sẽ có chi phí là (100 × 0,20 USD) + (50 × 0,60 USD) + (200 × 0,25 USD) = 20 USD + 30 USD + 50 USD = 100 USD. Sau khi có sương giá, cùng rổ hàng hóa đó có chi phí là (100 × 0,40 USD) + (50 × 1 USD) +

(200 × 0,45 USD) = 40 USD + 50 USD + 90 USD = 180 USD. Do đó chỉ số giá là (100 USD / 100 USD) × 100 = 100 trước khi có sương giá; và (180 USD / 100 USD) × 100 = 180 sau khi có sương giá, ngụ ý rằng chỉ số giá tăng 80%. Mức tăng này của chỉ số giá nhỏ hơn mức tăng 84,2% được tính trong bài. Nguyên nhân của sự khác biệt này là rổ hàng hóa thị trường mới gồm 100 quả cam, 50 quả bưởi và 200 quả chanh bao gồm tỷ lệ cao các mặt hàng tăng giá tương đối thấp (chanh tăng giá 80%) và tỷ lệ thấp hơn các mặt hàng tăng giá tương đối lớn (cam tăng giá 100%). Điều này thể hiện rằng chỉ số giá có thể rất nhạy cảm với các thành phần của rổ hàng hóa thị trường. Nếu rổ hàng hóa chứa một tỷ lệ lớn hàng hóa có giá tăng nhanh hơn giá của hàng hóa khác thì sẽ dẫn đến ước tính cao hơn về sự gia tăng của mức giá. Nếu rổ hàng hóa chứa một tỷ lệ lớn hàng hóa có giá tăng chậm hơn giá của các hàng hóa khác thì sẽ dẫn đến ước tính thấp hơn về sự gia tăng của mức giá.

2. a. Một rổ hàng hóa thị trường được xác định 10 năm trước sẽ chứa ít xe hơi hơn hiện tại. Giả sử giá trung bình của một chiếc xe đã tăng nhanh hơn giá trung bình của các hàng hóa khác, rổ hàng hóa này sẽ đánh giá thấp mức tăng thực sự của chi phí sinh hoạt, vì nó chứa khá ít xe hơi.

b. Một rổ hàng hóa thị trường được xác định 10 năm trước sẽ không chứa giá truy cập internet băng thông rộng. Vì vậy, nó không thể theo dõi sự giảm giá truy cập internet trong vài năm qua. Kết quả là nó sẽ thổi phồng mức gia tăng chi phí sống thực sự.

3. Sử dụng Công thức 13-2, tỷ lệ lạm phát từ năm 2012 đến 2013 là ((229,324 − 226,229) /226,229) × 100 = 1,4%.

Chương 14

14-1 Kiểm tra kiến thức

1. Sự ra đời của các trang web cho phép người lao động tìm được việc nhanh hơn sẽ giúp giảm tỷ lệ thất nghiệp theo thời gian. Tuy nhiên, các trang web thúc đẩy người lao động nản chí bắt đầu tích cực tìm việc một lần nữa sẽ khiến gia tăng tỷ lệ thất nghiệp.

2. a. Rosa không được tính là thất nghiệp vì cô ấy không tích cực tìm việc, nhưng trong các thước đo bao quát hơn về tình trạng không toàn dụng lao động thì cô ấy được tính là một người lao động nản chí.

b. Anthony không được tính là thất nghiệp; ông ấy được xem là người lao động vì có việc làm.

c. Grace đang thất nghiệp; cô ấy không làm việc và đang tích cực tìm việc.

d. Sergio không thất nghiệp, nhưng thiếu việc làm; anh ấy làm việc bán thời gian vì các lý do kinh tế. Anh ấy được bao gồm trong thước đo bao quát hơn về tình trạng không toàn dụng lao động.

e. Natasha không thất nghiệp, nhưng cô ấy là một người tìm việc ơ hờ. Cô ấy được bao gồm trong thước đo bao quát hơn về tình trạng không toàn dụng lao động.

3. Cả hai phần a và b đều nhất quán với mối quan hệ được minh họa trong Hình 14-5, giữa mức tăng trưởng trên trung bình hoặc dưới trung bình của GDP thực và những thay đổi của tỷ lệ thất nghiệp: trong những năm có mức tăng trưởng trên trung bình, tỷ lệ thất nghiệp giảm, và trong những năm có mức tăng trưởng dưới trung bình, tỷ lệ thất nghiệp tăng. Tuy nhiên, phần c không nhất quán: nó ngụ ý rằng đợt suy thoái liên quan đến việc giảm tỷ lệ thất nghiệp, vốn là một điều chính xác.

14-2 Kiểm tra kiến thức

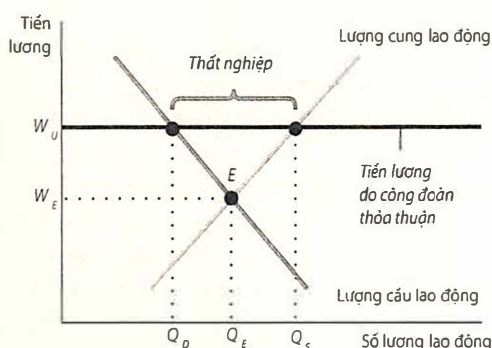
1. a. Khi công nghệ tiến bộ nhanh thì sẽ có tỷ lệ việc làm được tạo ra và mất đi cao hơn, vì các ngành cũ biến mất và những ngành mới xuất hiện. Kết quả là *thất nghiệp do chờ tìm việc* sẽ cao hơn khi người lao động bỏ việc ở những ngành đang suy yếu để tìm việc trong những ngành đang mở rộng.

b. Khi công nghệ tiến bộ nhanh sẽ có sự chênh lệch lớn hơn về kỹ năng mà người lao động đang có và kỹ năng mà nhà tuyển dụng đang tìm kiếm, dẫn đến *thất nghiệp cơ cấu* cao hơn.

c. Khi tỷ lệ thất nghiệp thấp, thất nghiệp do chờ tìm việc sẽ chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng thất nghiệp vì các yếu tố thất nghiệp khác sẽ bị giảm bớt. Vì vậy, phần tỷ lệ thất nghiệp do chờ tìm việc trong tổng thất nghiệp sẽ tăng lên.

2. Một mức lương tối thiểu bắt buộc đại diện cho một mức giá sàn, theo đó tiền lương không thể giảm xuống thấp hơn. Kết quả là, tiền lương thực tế không thể tiến đến trạng thái cân bằng. Như vậy mức lương tối thiểu khiến cho lượng cung lao động vượt quá lượng cầu lao động.

Vì thặng dư lao động này phản ánh số người lao động thất nghiệp nên nó ảnh hưởng đến tỷ lệ thất nghiệp. Thương lượng tập thể cũng có tác động tương tự - công đoàn có thể tăng lương cao hơn trạng thái cân bằng, đến mức như W_U trong đồ thị sau đây. Điều này đóng vai trò như một mức lương tối thiểu, bằng cách khiến cho số người tìm việc lớn hơn số lượng người lao động mà các công ty sẵn sàng tuyển dụng. Thương lượng tập thể khiến tỷ lệ thất nghiệp cao hơn mức khi không có thương lượng tập thể, như được thể hiện trong đồ thị sau đây.



3. Sự gia tăng trợ cấp thất nghiệp ở đỉnh cao của chu kỳ kinh doanh giúp giảm chi phí đối với các cá nhân thất nghiệp, cho phép họ có thêm nhiều thời gian hơn để tìm việc mới. Tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên sẽ tăng.

14-3 Kiểm tra kiến thức

1. Chi phí hao mòn do lạm phát sẽ thấp hơn vì hiện nay các cá nhân chịu chi phí thấp hơn cho việc quản lý tài sản để sử dụng tối đa số tiền nắm giữ. Chi phí giảm liên quan đến việc chuyển đổi các tài sản khác thành tiền, chuyển thành chi phí hao mòn thấp hơn.

2. Nếu lạm phát giảm đến một điểm bất ngờ và hoàn toàn biến mất trong vòng 15 hoặc 20 năm tới, tỷ lệ lạm phát sẽ bằng 0, tất nhiên là thấp hơn tỷ lệ lạm phát dự kiến 2% đến 3%. Vì lãi suất thực bằng lãi suất danh nghĩa trừ đi tỷ lệ lạm phát, nên lãi suất thực cho một khoản vay sẽ cao hơn dự kiến, và người cho vay sẽ hưởng lợi từ người đi vay. Người vay sẽ phải hoàn trả nợ bằng khoản tiền có giá trị thực cao hơn dự kiến.

Chương 15

15-1 Kiểm tra kiến thức

Tiến bộ kinh tế giúp tăng tiêu chuẩn sống của một người dân trung bình ở một quốc gia. Mức tăng của GDP thực tổng thể không phản ánh chính xác sự gia tăng tiêu chuẩn sống của một người dân trung bình vì nó không tính đến sự tăng trưởng về số lượng cư dân. Ví dụ như nếu GDP thực tăng 10% nhưng dân số tăng 20%, tiêu chuẩn sống của cư dân trung bình sẽ giảm: sau khi thay đổi, cư dân trung bình chỉ có thu nhập là (110/120) × 100 = 91,6% thu nhập thực tế trước thay đổi. Tương tự, mức tăng của GDP danh nghĩa bình quân đầu người cũng không phản ánh chính xác sự gia tăng tiêu chuẩn sống, vì nó không tính đến bất kỳ thay đổi nào của giá cả. Ví dụ giá tăng 5% dẫn đến GDP danh nghĩa bình quân đầu người tăng 5% ngụ ý rằng không có thay đổi về tiêu chuẩn sống. *GDP thực bình quân đầu người* là thước đo duy nhất tính đến cả hai sự thay đổi, của dân số và của giá cả.

2. Sử dụng Quy tắc 70, lượng thời gian Trung Quốc cần để tăng gấp đôi GDP thực bình quân đầu người là (70 / 7,6) = 9 năm; Ấn Độ cần (70 / 4,3) = 16 năm; Ireland cần (70 / 3,1) = 23 năm; Mỹ cần (70 / 1,7) = 41 năm; Pháp cần (70 / 1,2) = 58 năm; và Argentina cần (70 / 0,88) = 80 năm. Vì Quy tắc 70 chỉ có thể áp dụng cho tốc độ tăng trưởng dương, nên chúng ta không thể áp dụng cho trường hợp Zimbabwe có tăng trưởng âm. Nếu Ấn Độ tiếp tục có tốc độ tăng trưởng GDP thực bình quân đầu người cao hơn so với Mỹ, thì GDP thực bình quân đầu người của Ấn Độ cuối cùng sẽ vượt qua Mỹ.

3. Mỹ bắt đầu phát triển nhanh chóng trong một thế kỷ trước, nhưng Trung Quốc và Ấn Độ chỉ bắt đầu phát triển nhanh chóng gần đây. Kết quả là mức sống của hộ gia đình Trung Quốc hay Ấn Độ điển hình chưa bắt kịp với mức sống của hộ gia đình Mỹ điển hình.

15-2 Kiểm tra kiến thức

1. a. Tiến bộ công nghệ đáng kể sẽ dẫn đến tốc độ tăng trưởng năng suất dương, mặc dù lượng vốn vật chất trên mỗi công nhân và vốn nhân lực trên mỗi công nhân không thay đổi.

b. Tốc độ tăng trưởng năng suất sẽ giảm nhưng vẫn là số dương, do lợi nhuận giảm dần theo vốn vật chất.

2. a. Nếu sản lượng tăng 3% mỗi năm và lực lượng lao động tăng 1% mỗi năm, thì năng suất, là mức sản lượng bình quân đầu người, đã tăng trưởng khoảng 3% - 1% = 2% mỗi năm.

b. Nếu vốn vật chất tăng 4% mỗi năm và lực lượng lao động tăng 1% mỗi năm, thì vốn vật chất trên mỗi người lao động đã tăng trưởng khoảng 4% - 1% = 3% mỗi năm.

c. Theo ước tính, khi những yếu tố khác không thay đổi, nếu vốn vật chất tăng 1% sẽ giúp năng suất tăng 0,3%. Vì vậy, khi vốn vật chất trên mỗi người lao động tăng 3%, phần tăng trưởng năng suất có thể được cho là nhờ gia tăng vốn vật chất trên mỗi người lao động là 0,3 × 3% = 0,9%. Khi tính theo tỷ lệ của tăng trưởng năng suất tổng thể, tỷ lệ này là 0,9% / 2% × 100% = 45%.

d. Nếu phần tăng trưởng năng suất còn lại là do tiến bộ công nghệ, thì tiến bộ công nghệ đã góp phần 2% - 0,9% = 1,1% cho tăng trưởng năng suất. Tính theo tỷ lệ của tăng trưởng năng suất tổng thể, tỷ lệ này là 1,1% / 2% × 100% = 55%.

3. Người lao động sẽ cần thời gian để học cách sử dụng hệ thống máy tính mới và điều chỉnh thói quen. Và bởi vì thường gặp thất bại trong việc học hệ thống mới, chẳng hạn như vô tình xóa các tập tin trong máy tính, nên năng suất tại Multinomics có thể giảm trong một khoảng thời gian.

15-3 Kiểm tra kiến thức

1. Một quốc gia có mức tiết kiệm trong nước cao có thể đạt tỷ lệ chi tiêu đầu tư tính theo phần trăm của GDP cao. Đến lượt điều này cho phép quốc gia đó đạt được tốc độ tăng trưởng cao.

2. Có khả năng Mỹ sẽ đạt được tốc độ lớn hơn của việc chế tạo và phát triển các loại thuốc mới. Lý do là vì mối liên kết chặt chẽ hơn giữa các công ty tư nhân và các trung tâm nghiên cứu học thuật sẽ giúp trực tiếp tập trung vào sản xuất thuốc mới, hơn là tập trung vào nghiên cứu thuần túy.

3. Có khả năng những sự kiện này sẽ làm giảm tốc độ tăng trưởng của quốc gia vì thiếu quyền sở hữu tài sản sẽ cản trở dòng vốn đầu tư vào các lĩnh vực giúp gia tăng năng lực sản xuất.

15-4 Kiểm tra kiến thức

1. Phiên bản có điều kiện của *giả thuyết hội tụ* nói rằng: khi các yếu tố khác như nhau, các quốc gia sẽ phát triển nhanh hơn khi có mức GDP bình quân đầu người khởi đầu tương đối thấp. Từ đây chúng ta có thể suy luận rằng khi các yếu tố khác như nhau, các quốc gia sẽ phát triển chậm hơn khi GDP thực bình quân đầu người tương đối cao hơn. Điều này hàm ý rằng châu Á sẽ tăng trưởng chậm hơn trong tương lai. Tuy nhiên, các yếu tố khác có thể không như nhau: nếu các nền kinh tế châu Á tiếp tục đầu tư vào nguồn nhân lực, nếu tỷ lệ tiết kiệm tiếp tục cao, nếu chính phủ đầu tư vào cơ sở hạ tầng v.v... thì tăng trưởng vẫn có thể tiếp tục với tốc độ cao.

2. Các khu vực Đông Á, Tây Âu và Mỹ minh chứng cho giả thuyết hội tụ vì phép so sánh giữa các khu vực này cho thấy rằng tốc độ tăng trưởng GDP thực bình quân đầu người giảm khi GDP thực bình quân đầu người tăng. Đông Âu, Tây Á, Mỹ Latin, và châu Phi không minh chứng cho giả thuyết này vì tất cả các khu vực này đều có GDP thực bình quân đầu người thấp hơn nhiều so với Mỹ nhưng lại có tỷ lệ tăng trưởng tương đương (Tây Á và Đông Âu) hoặc tỷ lệ tăng trưởng thấp hơn (châu Phi và châu Mỹ Latin).

3. Bằng chứng cho thấy rằng cả hai tập hợp yếu tố đều quan trọng: cơ sở hạ tầng tốt hơn rất quan trọng đối với tăng trưởng, nhưng sự ổn định về chính trị và tài chính cũng vậy. Các chính sách nên cố gắng giải quyết cả hai vấn đề này.

15-5 Kiểm tra kiến thức

1. Các nhà kinh tế thường quan tâm nhiều đến sự suy thoái của môi trường hơn là sự khan hiếm tài nguyên. Nguyên nhân là trong các nền kinh tế hiện đại, phản ứng về giá có xu hướng giảm nhẹ các giới hạn do sự khan hiếm tài nguyên gây ra, thông qua bảo tồn và phát triển các lựa chọn thay thế. Tuy nhiên, vì sự suy thoái của môi trường liên quan đến một tác động ngoại lai tiêu cực - là chi phí do một cá nhân hoặc công ty gây ra cho người khác mà không phải bồi thường – nên cần có sự can thiệp hiệu quả của chính phủ để giải quyết vấn đề này. Kết quả là các nhà kinh tế học quan tâm nhiều hơn về các giới hạn đối với tăng trưởng do sự suy thoái môi trường gây ra vì phản ứng của thị trường không đầy đủ.

2. Tăng trưởng làm gia tăng lượng khí thải nhà kính của một quốc gia. Theo các ước tính tốt

nhất hiện nay, lượng khí thải giảm một mức lớn sẽ chỉ khiến tăng trưởng giảm nhẹ. Việc chia sẻ gánh nặng giảm phát thải nhà kính giữa các quốc gia gây tranh cãi vì các nước giàu không muốn trả chi phí giảm khí thải chỉ để thấy các quốc gia mới nổi như Trung Quốc tăng nhanh lượng khí thải. Tuy nhiên, phần lớn khí thải tích tụ hiện tại là do các hành động trong quá khứ của các nước giàu. Các nước nghèo hơn như Trung Quốc cũng rất miễn cưỡng hy sinh sự tăng trưởng để trả giá cho các hành động trong quá khứ của những nước giàu.

Chương 16

16-1 Kiểm tra kiến thức

Đây là một sự dịch chuyển đường tổng cầu. Lượng cung tiền giảm làm tăng lãi suất, vì giờ đây mọi người muốn vay nhiều hơn và cho vay ít hơn. Lãi suất cao hơn làm giảm đầu tư và chi tiêu tiêu dùng ở mọi mức giá tổng hợp bất kỳ. Vì vậy đường tổng cầu dịch chuyển sang trái.

b. Đây là một sự di chuyển hướng lên, dọc theo đường tổng cầu. Khi mức giá tổng hợp tăng, giá trị thực của lượng tiền nắm giữ giảm. Đây là hiệu ứng lãi suất của một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp: khi giá trị của tiền giảm, người ta muốn giữ nhiều tiền hơn. Họ làm vậy bằng cách vay nhiều hơn và cho vay ít hơn. Điều này khiến lãi suất tăng và chi tiêu tiêu dùng và chi tiêu đầu tư giảm. Vì vậy, đó là một sự di chuyển dọc theo đường tổng cầu.

c. Đây là một sự dịch chuyển của đường tổng cầu. Dự báo về một thị trường việc làm khó khăn hơn sẽ dẫn đến thu nhập khả dụng trung bình thấp hơn, làm giảm chi tiêu của người tiêu dùng trong hôm nay ở mọi mức giá tổng hợp bất kỳ. Do đó đường tổng cầu dịch chuyển sang trái.

d. Đây là một sự dịch chuyển của đường tổng cầu. Thuế suất giảm làm tăng thu nhập khả dụng của người dân. Tại một mức giá bất kỳ, chi tiêu tiêu dùng hiện nay đều cao hơn. Vì vậy, đường tổng cầu dịch chuyển sang phải.

e. Đây là một sự di chuyển đi xuống, dọc theo đường tổng cầu. Khi mức giá tổng hợp giảm, giá trị thực của tài sản tăng. Đây là hiệu ứng tài sản của một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp: khi giá trị tài sản tăng, mọi người sẽ tăng kế hoạch chi tiêu. Điều này dẫn đến chi tiêu tiêu dùng cao hơn. Vì vậy, đây là một sự di chuyển dọc theo đường tổng cầu.

f. Đây là một sự dịch chuyển của đường tổng cầu. Giá trị thực của tài sản trong nền kinh tế tăng do mức tăng đột biến của giá trị bất động sản, làm tăng chi tiêu tiêu dùng ở mọi mức giá tổng hợp. Vì vậy, đường tổng cầu dịch chuyển sang phải.

16-2 Kiểm tra kiến thức

1. a. Điều này thể hiện một sự di chuyển dọc theo đường đồ thị SRAS vì chỉ số CPI – cũng như chỉ số giảm phát GDP – là thước đo mức giá tổng hợp, tức là mức giá chung của hàng hóa và dịch vụ cuối cùng trong nền kinh tế.

b. Điều này thể hiện sự dịch chuyển của đường đồ thị SRAS vì dầu là một hàng hóa. Đường đồ thị SRAS sẽ dịch chuyển sang phải vì chi phí sản xuất hiện nay thấp hơn, dẫn đến nguồn cung mức tổng sản lượng cao hơn, tại mọi mức giá tổng hợp bất kỳ.

c. Điều này thể hiện sự dịch chuyển của đường đồ thị SRAS vì nó liên quan đến một sự thay đổi của tiền lương danh nghĩa. Mức tăng lợi ích hợp pháp cho người lao động tương đương với tăng tiền lương danh nghĩa. Kết quả là đường đồ thị SRAS sẽ dịch chuyển sang trái vì chi phí sản xuất hiện nay cao hơn, dẫn đến nguồn cung mức tổng sản lượng thấp hơn ở mọi mức giá tổng hợp bất kỳ.

2. Bạn sẽ cần phải biết điều gì đã diễn ra với mức giá tổng hợp. Nếu mức tổng cung tăng do một sự di chuyển dọc theo đường đồ thị SRAS, mức giá tổng hợp cũng sẽ tăng cùng thời điểm tăng lượng tổng cung. Nếu mức tổng cung tăng là do đường đồ thị LRAS dịch chuyển sang phải, mức giá tổng hợp có thể không tăng. Thay vào đó, bạn có thể quyết định bằng cách quan sát những gì đã diễn ra với tổng sản lượng trong dài hạn. Nếu nó giảm về mức ban đầu trong dài hạn, thì mức tăng tạm thời của tổng sản lượng là do một sự di chuyển dọc theo đường đồ thị SRAS. Nếu nó vẫn duy trì ở mức cao hơn trong dài hạn, thì mức tăng trong tổng sản lượng là do đường đồ thị LRAS dịch chuyển sang phải.

16-3 Kiểm tra kiến thức

1. a. Mức lương tối thiểu tăng làm tăng tiền lương danh nghĩa, và do đó làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn sang trái. Kết quả của cú sốc nhu cầu tiêu cực này là mức giá tổng hợp tăng và tổng sản lượng giảm.

b. Chi tiêu đầu tư tăng làm dịch chuyển đường tổng cầu sang phải. Kết quả của cú sốc nguồn cung tích cực này là cả mức giá tổng hợp và tổng sản lượng đều tăng.

c. Thuế tăng và chi tiêu của chính phủ giảm đều dẫn đến cú sốc nhu cầu tiêu cực, làm dịch chuyển đường tổng cầu sang trái. Kết quả là cả mức giá tổng hợp và tổng sản lượng đều giảm.

d. Đây là một cú sốc nguồn cung tiêu cực, làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn sang trái. Kết quả là mức giá tổng hợp tăng và tổng sản lượng giảm.

2. Vì năng suất tăng làm tăng sản lượng tiềm năng, nên đường tổng cung dài hạn dịch chuyển sang phải. Trong ngắn hạn, nếu hiện nay có một mức chênh lệch gây suy thoái (tổng sản lượng nhỏ hơn sản lượng tiềm năng), thì tiền lương danh nghĩa sẽ giảm, làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn sang phải. Điều này khiến mức giá tổng hợp giảm và tổng sản lượng tăng. Khi giá giảm, chúng ta di chuyển dọc theo đường tổng cầu do hiệu ứng tài sản và hiệu ứng lãi suất của một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp. Cuối cùng, khi trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn được tái lập, tổng sản lượng sẽ tăng lên tương đương với mức sản lượng tiềm năng.

16-4 Kiểm tra kiến thức

1. a. Một nền kinh tế bị thổi phồng quá mức khi tồn tại mức chênh lệch gây lạm phát. Điều này sẽ phát sinh nếu chính phủ thực hiện chính sách tiền tệ hoặc chính sách tài khóa mở rộng khi nền kinh tế đang ở trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn. Điều này làm dịch chuyển đường tổng cầu sang phải, làm tăng mức giá tổng hợp và tổng sản lượng trong ngắn hạn; và tạo ra một *mức chênh lệch gây lạm phát*. Cuối cùng tiền lương danh nghĩa sẽ tăng và làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn trái, và tổng sản lượng sẽ quay trở lại mức sản lượng tiềm năng. Đây là tình huống dự kiến của người phát biểu.

b. Không, đây không phải là một lập luận hợp lý. Khi nền kinh tế hiện không nằm ở trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn, một chính sách tiền tệ hoặc tài khóa mở rộng không dẫn đến kết quả được mô tả trên đây. Giả sử cú sốc nhu cầu tiêu cực đã làm dịch chuyển đường tổng cầu sang trái, dẫn đến một *mức chênh lệch gây suy thoái*. Một chính sách tiền tệ hoặc tài khóa mở rộng có thể làm dịch chuyển đường tổng cầu trở lại vị trí ban đầu tại trạng thái cân bằng kinh tế vĩ mô dài hạn. Bằng cách này, chúng ta có thể ngăn chặn sự sụt giảm trong ngắn hạn của tổng sản lượng và giảm phát gây ra bởi cú sốc nhu cầu tiêu cực ban đầu. Vì vậy, nếu được sử dụng để đáp lại các cú sốc nhu cầu, chính sách tài khóa hoặc tiền tệ là một công cụ chính sách hiệu quả.

2. Những thành viên của Fed ủng hộ việc hạ lãi suất tập trung vào việc kích thích tổng cầu để chống lại cú sốc nhu cầu tiêu cực gây ra bởi sự sụp đổ của bong bóng nhà ở. Lãi suất giảm sẽ khiến đường tổng cầu dịch chuyển sang phải, làm tăng tổng sản lượng và nâng mức giá tổng hợp. Những thành viên của Fed ủng hộ việc giữ lãi suất ổn định thì lại tập trung vào thực tế là việc chống lại sự sụt giảm của tổng cầu khi đối mặt với một cú sốc nguồn cung tiêu cực có thể khiến lạm phát gia tăng. Việc giữ lãi suất ổn định phụ thuộc vào khả năng tự điều chỉnh của nền kinh tế trong dài hạn, với mức giá tổng hợp và tổng sản lượng chỉ dần dần quay lại mức ban đầu trước cú sốc nguồn cung tiêu cực.

Chương 17

17-1 Kiểm tra kiến thức

1. a. Đây là một chính sách tài khóa thắt chặt, vì đó là một chính sách giảm các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ.

b. Đây là một chính sách tài khóa mở rộng, vì đó là một chính sách làm tăng các khoản chuyển giao của chính phủ, làm tăng thu nhập khả dụng.

c. Đây là một chính sách tài khóa thắt chặt, vì nó làm tăng thuế, dẫn đến giảm thu nhập khả dụng.

2. Khoản cứu trợ thảm họa liên bang nhanh chóng được giải ngân hiệu quả hơn nhiều so với khoản viện trợ theo luật định, vì ít có độ trễ về thời gian giữa thời điểm xảy ra thảm họa và thời điểm các nạn nhân nhận được hỗ trợ. Vì vậy, nó sẽ giúp ổn định nền kinh tế sau thảm họa. Ngược lại, khoản viện trợ theo luật định có khả năng chịu sự chậm trễ về thời gian trong việc giải ngân, có khả năng gây bất ổn cho nền kinh tế.

3. Tuyên bố này ngụ ý rằng chính sách tài khóa mở rộng sẽ dẫn đến việc chèn lấn khu vực tư nhân, và ngược lại, chính sách tài khóa thắt chặt sẽ khiến khu vực tư nhân phát triển. Việc tuyên bố này có đúng hay không phụ thuộc vào việc nền kinh tế có ở trạng thái toàn dụng lao động hay không; chỉ ở tình trạng đó thì chúng ta mới nên kỳ vọng chính sách tài khóa mở rộng dẫn đến việc chèn lấn. Thay vào đó, nếu nền kinh tế

có một mức chênh lệch gây suy thoái thì chúng ta nên kỳ vọng rằng khu vực tư nhân sẽ phát triển cùng với chính sách tài khóa mở rộng và khu vực tư nhân sẽ thu hẹp cùng với chính sách tài khóa thắt chặt.

17-2 Kiểm tra kiến thức

1. Các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ tăng thêm 500 triệu USD trực tiếp làm tăng tổng chi tiêu thêm 500 triệu USD, khởi động hiệu ứng số nhân tiền tệ. Nó sẽ giúp GDP thực tăng thêm 500 triệu USD × 1 / (1 - MPC). Các khoản chuyển giao của chính phủ tăng thêm 500 triệu USD chỉ làm tăng tổng chi tiêu đến mức độ làm tăng chi tiêu tiêu dùng. Chi tiêu tiêu dùng tăng thêm một khoản MPC × 1 USD cho mỗi USD thu nhập khả dụng tăng thêm, trong đó MPC nhỏ hơn 1. Vì vậy, các khoản chuyển giao của chính phủ tăng 500 triệu USD sẽ khiến GDP thực tăng chỉ MPC lần so với một khoản tăng 500 triệu USD của khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ. Nó sẽ khiến GDP thực tăng thêm: 500 triệu USD × MPC / (1 - MPC).

2. Đây là vấn đề tương tự như trong Câu hỏi 1, nhưng ngược lại. Nếu các khoản mua sắm hàng hóa và dịch vụ của chính phủ giảm 500 triệu USD, thì mức sụt giảm ban đầu của tổng chi tiêu là 500 triệu USD. Nếu các khoản chuyển giao của chính phủ giảm 500 triệu USD, thì mức sụt giảm ban đầu của tổng chi tiêu là MPC × 500 triệu USD, tức là ít hơn 500 triệu USD.

3. Boldovia sẽ có GDP thực biến động lớn hơn GDP thực của Moldovia; vì Moldovia có các tác nhân bình ổn tự động trong khi Boldovia không có. Ở Moldovia, tác động của thời kỳ suy thoái sẽ được giảm nhẹ nhờ trợ cấp bảo hiểm thất nghiệp sẽ hỗ trợ thu nhập của người dân, trong khi tác động của thời kỳ bùng nổ sẽ bị hạn chế vì doanh thu thuế tăng. Ngược lại, thu nhập sẽ không được hỗ trợ tại Boldovia trong thời kỳ suy thoái vì không có bảo hiểm thất nghiệp. Ngoài ra, vì Boldovia có thuế gộp, nên các thời kỳ bùng nổ sẽ không bị giảm đi do doanh thu thuế tăng.

17-3 Kiểm tra kiến thức

1. Số dư ngân sách thực tế có tính đến các tác động của chu kỳ kinh doanh lên thâm hụt ngân sách. Trong giai đoạn mà nền kinh tế duy trì một mức chênh lệch gây suy thoái, số dư ngân sách sẽ phản ánh tác động của doanh thu thuế thấp hơn và các khoản chuyển giao cao hơn; trong giai đoạn mà nền kinh tế duy trì một mức chênh lệch gây lạm phát, số dư ngân sách sẽ phản ánh tác động của doanh thu thuế cao hơn và các khoản chuyển giao thấp hơn. Ngược lại, số dư ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ loại trừ các tác động của chu kỳ kinh doanh và giả định rằng GDP thực đang ở mức sản lượng tiềm năng. Trong dài hạn, vì GDP thực có xu hướng điều chỉnh về mức sản lượng tiềm năng, số dư ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ là một thước đo tốt hơn về tính bền vững trong dài hạn của các chính sách của chính phủ.

2. Trong thời kỳ suy thoái, GDP thực giảm. Điều này ngụ ý rằng thu nhập của người tiêu dùng, chi tiêu tiêu dùng và lợi nhuận của nhà sản xuất cũng giảm. Vì vậy, trong thời kỳ suy thoái, doanh thu thuế của tiểu bang (phần lớn phụ thuộc vào thu nhập của người tiêu dùng, chi tiêu tiêu dùng và lợi nhuận của nhà sản xuất) giảm. Để cân bằng ngân sách, tiểu bang phải cắt giảm chi tiêu hoặc tăng thuế. Nhưng điều này làm suy thoái trầm trọng hơn. Khi không có yêu cầu phải cân đối ngân sách, các tiểu bang có thể sử dụng chính sách tài khóa mở rộng trong thời kỳ suy thoái để giúp giảm nhẹ mức giảm của GDP thực.

17-4 Kiểm tra kiến thức

1. a. GDP thực tăng trưởng với tốc độ cao ngụ ý rằng doanh thu thuế sẽ tăng. Nếu chi tiêu của chính phủ không đổi và chính phủ có thặng dư ngân sách thì quy mô nợ công sẽ ít hơn.

b. Nếu người về hưu sống lâu hơn, tuổi thọ trung bình của dân số tăng. Kết quả là các khoản nợ tiềm ẩn của chính phủ tăng do chi tiêu cho các chương trình dành cho người Mỹ lớn tuổi, như An sinh Xã hội và Medicare, sẽ tăng.

c. Doanh thu thuế giảm không được bù đắp bởi việc giảm chi tiêu của chính phủ sẽ khiến nợ công tăng.

d. Nợ công sẽ tăng khi chính phủ tăng vay nợ để trả lãi cho các khoản nợ công hiện tại.

2. Để kích thích nền kinh tế trong ngắn hạn, chính phủ có thể sử dụng chính sách tài khóa để tăng GDP thực. Điều này khiến chính phủ phải tăng vay, làm tăng quy mô nợ công và dẫn đến các hậu quả không mong muốn: trong trường hợp cực đoan, chính phủ có thể buộc phải tuyên bố vỡ nợ. Ngay cả trong những trường hợp ít cực đoan hơn, chính phủ cũng không muốn có một

khoản nợ công lớn vì các khoản vay của chính phủ chèn lấn các khoản vay để chi tiêu đầu tư tư nhân. Điều này làm giảm lượng chi tiêu đầu tư, giảm tăng trưởng dài hạn của nền kinh tế.

3. Chính sách thắt lưng buộc bụng tương tự như chính sách tài khóa thắt chặt. Chính sách này làm giảm chi tiêu của chính phủ, từ đó giảm thu nhập và giảm doanh thu thuế. Với doanh thu thuế thấp hơn, chính phủ ít có khả năng thanh toán các khoản nợ. Ngoài ra, một nền kinh tế thất bại khiến cho người cho vay giảm tín nhiệm rằng chính phủ có thể trả nợ và khiến họ tăng lãi suất cho khoản nợ. Lãi suất càng cao thì chính phủ càng khó có khả năng trả nợ.

Chương 18

18-1 Kiểm tra kiến thức

1. Đặc tính quan trọng của tiền là tính thanh khoản của nó: nó có thể được sử dụng để mua hàng hóa và dịch vụ dễ dàng đến đâu. Mặc dù thẻ quà tặng có thể được sử dụng dễ dàng để mua một tập hợp hàng hóa hoặc dịch vụ được quy định trước (hàng hóa hoặc dịch vụ có sẵn tại cửa hàng phát hành thẻ quà tặng), chúng ta lại không thể sử dụng nó để mua bất kỳ hàng hóa hoặc dịch vụ nào khác. Do đó, thẻ quà tặng không phải là tiền, vì nó không thể được sử dụng dễ dàng để mua tất cả hàng hóa và dịch vụ.

2. Một lần nữa, đặc tính quan trọng của tiền là tính thanh khoản: nó có thể được sử dụng để mua hàng hóa và dịch vụ dễ dàng đến đâu. M1, định nghĩa hẹp nhất của cung tiền, chỉ bao gồm tiền trong lưu thông, séc du lịch, và tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc. Chứng chỉ tiền gửi (CD) không thể phát hành séc - và chúng không thể chuyển sang hình thức có thể phát hành séc mà không phát sinh chi phí, vì rút tiền sớm sẽ phải chịu phạt. Điều này khiến chứng chỉ tiền gửi có tính thanh khoản thấp hơn các tài sản được tính trong M1.

3. Tiền tệ được đảm bảo bằng thương phẩm sử dụng tài nguyên hiệu quả hơn tiền tệ dưới dạng thương phẩm đơn giản, như tiền xu bằng vàng và bạc, vì tiền tệ được đảm bảo bằng thương phẩm gắn với ít tài nguyên có giá trị hơn. Mặc dù ngân hàng phải giữ một số thương phẩm - nói chung là vàng và bạc – nhưng họ chỉ phải giữ một lượng đủ để đáp ứng nhu cầu quy đổi. Như vậy ngân hàng có thể cho vay số vàng bạc còn lại, cho phép xã hội sử dụng các tài nguyên này cho các mục đích khác, không làm mất đi khả năng đạt được lợi ích từ thương mại.

18-2 Kiểm tra kiến thức

1. Mặc dù biết rằng tin đồn về ngân hàng không đúng sự thật, bạn vẫn quan tâm đến việc những người gửi tiền khác có rút tiền ra khỏi ngân hàng hay không. Và bạn biết rằng nếu có đủ số người rút tiền thì ngân hàng sẽ sụp đổ. Trong trường hợp đó, việc bạn rút tiền trước khi ngân hàng sụp đổ là rất hợp lý. Tất cả người gửi tiền đều nghĩ như vậy, vì vậy ngay cả khi tất cả mọi người đều biết rằng tin đồn là sai, thì họ vẫn có thể rút tiền một cách hợp lý, dẫn đến một đợt tháo chạy khỏi ngân hàng. Bảo hiểm tiền gửi giúp người gửi tiền bớt lo lắng về khả năng diễn ra một đợt tháo chạy khỏi ngân hàng. Ngay cả khi một ngân hàng sụp đổ, FDIC trả cho mỗi người gửi tiền lên tới 250.000 USD cho mỗi tài khoản. Điều này sẽ khiến bạn ít có khả năng rút tiền để phản ứng lại một tin đồn. Vì những người gửi tiền khác cũng sẽ nghĩ như vậy, nên sẽ không có các đợt tháo chạy khỏi ngân hàng.

2. Các khía cạnh quy định của ngân hàng hiện đại khiến cho kế hoạch này mất tác dụng là yêu cầu về vốn và *dự trữ bắt buộc*. Yêu cầu về vốn có nghĩa là một ngân hàng phải có một số vốn nhất định – là mức chênh lệch giữa tài sản (các khoản cho vay cộng với dự trữ) và nợ (tiền gửi). Vì vậy, kẻ lừa đảo chuyên nghiệp không thể mở ngân hàng mà không đưa tài sản của mình vào, vì ngân hàng cần có một số vốn nhất định – nghĩa là ngân hàng cần nắm giữ tài sản (các khoản cho vay cộng với dự trữ) nhiều hơn tiền gửi. Vì thế kẻ lừa đảo chuyên nghiệp sẽ có nguy cơ mất tài sản của chính mình nếu khoản cho vay của anh ta trở nên tồi tệ.

18-3 Kiểm tra kiến thức

1. Vì họ chỉ phải giữ 100 USD dự trữ, thay vì là 200 USD, nên hiện nay các ngân hàng có thể cho vay ra 100 USD dự trữ. Một người bất kỳ vay 100 USD sẽ gửi vào ngân hàng, sau đó ngân hàng sẽ cho vay 100 USD × (1 - rr) = 100 USD × 0,9 = 90 USD. Một người bất kỳ vay 90 USD sẽ lại gửi vào ngân hàng, ngân hàng sẽ lại cho vay 90 USD × 0,9 = 81 USD v.v.... Nhìn chung, tiền gửi sẽ tăng thêm 100 USD / 0,1 = 1.000 USD.

2. Silas gửi 1.000 USD vào ngân hàng, trong đó ngân hàng cho vay ra 1.000 USD × (1 - rr)

= 1.000 USD × 0,9 = 900 USD. Một người bất kỳ vay 900 USD sẽ giữ 450 USD tiền mặt và gửi 450 USD vào ngân hàng. Ngân hàng sẽ cho vay ra 450 USD × 0,9 = 405 USD. Một người bất kỳ vay 405 USD sẽ giữ 202,50 USD tiền mặt và gửi 202,50 USD vào ngân hàng. Ngân hàng sẽ cho vay 202,50 USD × 0,9 = 182,25 USD v.v... Nhìn chung, điều này khiến tiền gửi tăng 1.000 USD + 450 USD + 202,50 USD +... Nhưng điều đó cũng làm giảm lượng tiền trong lưu thông: lượng tiền mặt giảm đi 1.000 USD do Silas gửi vào ngân hàng. Khoản tiền này được bù đắp, nhưng không đầy đủ, bằng số tiền mặt mà mỗi người vay nắm giữ. Do đó lượng tiền trong lưu thông được thay đổi một khoản - 1.000 USD + 450 USD + 202,50 USD +. . . Do đó lượng cung tiền tăng một khoản bằng tổng của mức tăng tiền gửi và mức thay đổi của lượng tiền trong lưu thông, bằng 1.000 USD - 1.000 USD + 450 USD + 450 USD + 202,50 USD + 202,50 USD +. . .

18-4 Kiểm tra kiến thức

1. Fed mua 100 triệu USD trên thị trường mở làm tăng dự trữ ngân hàng lên 100 triệu USD vì Fed ghi có vào tài khoản bằng dự trữ bổ sung. Nói cách khác, giao dịch mua trên thị trường mở này làm tăng lượng tiền cơ sở (là tiền tệ trong lưu thông cộng với dự trữ ngân hàng) thêm 100 triệu USD. Các ngân hàng cho vay ra thêm 100 triệu USD. Một người vay tiền bất kỳ sẽ gửi tiền lại vào hệ thống ngân hàng dưới dạng tiền gửi. Trong số các khoản tiền gửi này, ngân hàng cho vay ra 100 triệu USD × (1 - rr) = 100 triệu USD x 0,9 = 90 triệu USD. Một người vay tiền bất kỳ sẽ gửi lại vào hệ thống ngân hàng. Và các ngân hàng cho vay ra 90 triệu USD × 0,9 = 81 triệu USD v.v... Do đó, tiền gửi ngân hàng tăng một khoản 100 triệu USD + 90 triệu USD + 81 triệu USD +...= 100 triệu USD / rr = 100 triệu USD / 0,1 = 1.000 triệu USD = 1 tỷ USD. Vì trong ví dụ đơn giản này, tất cả tiền cho vay ra được gửi lại vào hệ thống ngân hàng, nên tiền trong lưu thông không thay đổi, do đó tiền gửi ngân hàng tăng tương đương với lượng cung tiền tăng. Nói cách khác, lượng cung tiền tăng 1 tỷ USD. Mức tăng này lớn hơn mức tăng của lượng tiền cơ sở 10 lần: trong mô hình đơn giản hóa này, tiền gửi là thành phần duy nhất của lượng cung tiền và các ngân hàng không có dự trữ vượt mức, nên số nhân tiền tệ là 1 / rr = 10.

18-5 Kiểm tra kiến thức

1. Đợt hoảng loạn năm 1907, cuộc khủng hoảng của các định chế tiết kiệm và cho vay (S&L) và cuộc khủng hoảng năm 2008 đều có liên quan đến các khoản lỗ của các định chế tài chính ít bị kiểm soát hơn ngân hàng. Trong các cuộc khủng hoảng năm 1907 và 2008, người dân đã mất niềm tin lớn vào lĩnh vực tài chính và sự sụp đổ của thị trường tín dụng. Tương tự như cuộc khủng hoảng năm 1907 và cuộc khủng hoảng S&L, cuộc khủng hoảng năm 2008 đã gây ảnh hưởng tiêu cực mạnh mẽ đến nền kinh tế.

2. Việc thành lập Cục Dự trữ Liên bang không thể ngăn chặn những đợt tháo chạy khỏi ngân hàng vì nó không thể xóa bỏ triệt để nỗi sợ của người gửi tiền về việc ngân hàng sụp đổ sẽ khiến họ mất tiền. Cuối cùng các đợt tháo chạy khỏi ngân hàng đã chấm dứt sau khi Bảo hiểm tiền gửi liên bang được thành lập, và công chúng hiểu rằng tiền gửi của họ hiện nay được bảo vệ.

3. *Hiệu ứng bảng cân đối kế toán* diễn ra khi việc bán tài sản khiến giá tài sản giảm, từ đó làm giảm giá trị của các công ty khác vì giá trị tài sản trên bảng cân đối của họ giảm. Trong vòng luẩn quẩn của việc giảm đòn bẩy tài chính, hiệu ứng bảng cân đối tài sản đối với các công ty buộc các chủ nợ của họ thu hồi khoản vay, buộc các công ty bán tài sản để hoàn trả khoản vay, dẫn đến càng có nhiều giao dịch bán tài sản và giá càng giảm sâu. Vì vòng luẩn quẩn của việc giảm đòn bẩy tài chính diễn ra ở các công ty khác nhau và không một công ty nào có thể ngăn chặn nó, nên cần có chính phủ bước vào để ngăn chặn vòng luẩn quẩn đó.

Chương 19

19-1 Kiểm tra kiến thức

1. a. Bằng cách tăng chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền, lãi suất cao làm giảm lượng cầu tiền tệ. Đây là một sự di chuyển hướng lên và sang trái dọc theo đường cầu tiền tệ.

b. Giá giảm 10% làm giảm lượng cầu tiền tệ ở mọi mức lãi suất bất kỳ, làm dịch chuyển đường cầu tiền tệ sang trái.

c. Sự thay đổi công nghệ này làm giảm lượng cầu tiền tệ ở mọi mức lãi suất bất kỳ. Vì vậy, nó làm dịch chuyển đường cầu sang trái.

d. Điều này sẽ làm tăng lượng cầu tiền tệ ở mọi mức lãi suất bất kỳ. Khi càng có nhiều tài sản của nền kinh tế nằm ở các tài khoản ở nước ngoài khó giao dịch, người dân sẽ muốn giữ nhiều tiền mặt hơn để thực hiện các giao dịch tài chính.

2. a. Phí xử lý các giao dịch thẻ ghi nợ/ thẻ tín dụng 1% cho các giao dịch dưới 50 USD sẽ làm giảm chi phí cơ hội của việc giữ tiền mặt vì người tiêu dùng sẽ tiết kiệm tiền bằng cách thanh toán bằng tiền mặt.

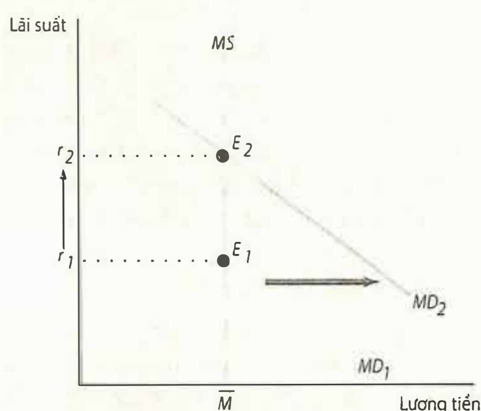
b. Lãi suất chi trả cho các chứng chỉ tiền gửi kỳ hạn 6 tháng làm tăng chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền mặt vì nắm giữ tiền mặt đòi hỏi phải bỏ qua khoản tiền lãi được nhận khá cao.

c. Điều này làm giảm chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền mặt vì giờ đây nó có thể được sử dụng mua hàng với giá rất thấp, đền bù cho chủ sở hữu mọi khoản tiền lãi đã bị bỏ qua bằng cách giữ tiền mặt.

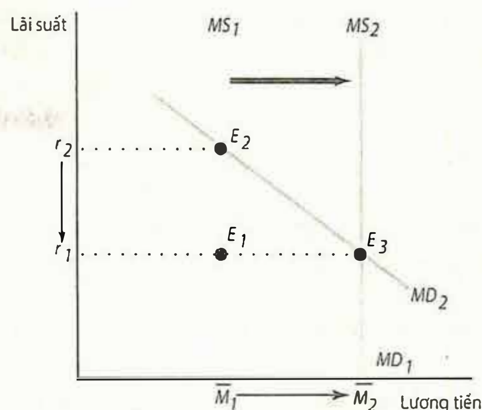
d. Vì nhiều giao dịch mua bán thực phẩm được thực hiện bằng tiền mặt, nên chi phí thực phẩm tăng đáng kể làm giảm chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền mặt.

19-2 Kiểm tra kiến thức

1. Trong đồ thị sau đây, nhu cầu về tiền gia tăng được thể hiện bằng sự dịch chuyển sang phải của đường cầu tiền, từ MD_1 sang MD_2. Điều này làm tăng lãi suất cân bằng từ r_1 đến r_2.



2. Để ngăn chặn việc tăng lãi suất, Cục Dự trữ Liên bang phải mua Tín phiếu kho bạc trên thị trường mở, làm dịch chuyển đường cung tiền sang phải. Điều này được thể hiện trong đồ thị sau đây khi đường cung tiền tệ dịch chuyển từ MS_1 sang MS_2.



3. a. Frannie được hưởng lợi bằng cách mua trái phiếu kỳ hạn một năm vào hôm nay và trái phiếu một năm vào năm tới vì điều này cho phép cô ấy được hưởng lãi suất cao hơn trong một năm kể từ bây giờ.

b. Frannie được hưởng lợi bằng cách mua trái phiếu kỳ hạn hai năm vào hôm nay, vì cô ấy sẽ được hưởng lãi suất cao trong năm thứ hai hơn là mua hai trái phiếu kỳ hạn một năm.

19-3 Kiểm tra kiến thức

1. a. Đường cung tiền dịch chuyển sang phải.

b. Lãi suất cân bằng giảm.

c. Chi tiêu đầu tư tăng, do lãi suất giảm.

d. Chi tiêu tiêu dùng tăng, do quy trình số nhân.

e. Tổng sản lượng tăng vì đường tổng cầu dịch chuyển sang phải.

2. Ngân hàng trung ương sử dụng quy tắc Taylor có khả năng phản ứng lại một cuộc khủng hoảng tài chính trực tiếp hơn là một ngân hàng trung ương sử dụng mục tiêu lạm phát, vì với quy tắc Taylor, ngân hàng trung ương không cần phải thiết lập chính sách để đáp ứng một mục tiêu lạm phát đã ấn định trước.

19-4 Kiểm tra kiến thức

1. a. Mức tổng sản lượng tăng trong ngắn hạn, sau đó giảm trở lại bằng mức sản lượng tiềm năng trong dài hạn.

b. Mức giá tổng hợp tăng trong ngắn hạn, nhưng tăng ít hơn 25%. Mức giá tổng hợp sẽ tăng tiếp trong dài hạn, với tổng mức tăng là 25%.

c. Lãi suất giảm trong ngắn hạn, sau đó tăng trở lại mức ban đầu trong dài hạn.

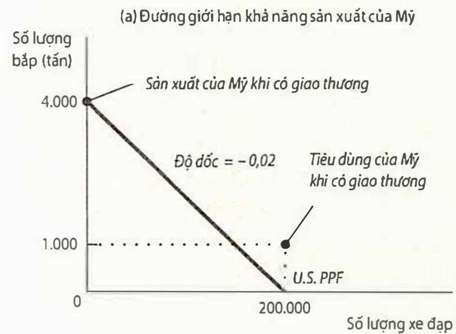
2. Trong ngắn hạn, lãi suất thay đổi làm biến đổi nền kinh tế vì nó ảnh hưởng đến chi tiêu đầu tư, lần lượt ảnh hưởng đến tổng cầu và GDP thực, thông qua quy trình số nhân. Tuy nhiên, trong dài hạn, những thay đổi trong chi tiêu tiêu dùng và chi tiêu đầu tư cuối cùng sẽ dẫn đến những thay đổi tiền lương danh nghĩa và giá danh nghĩa của các yếu tố sản xuất khác. Ví dụ một chính sách tiền tệ mở rộng cuối cùng sẽ làm tăng giá của các yếu tố sản xuất; một chính sách thu hẹp sẽ khiến giá của các yếu tố sản xuất giảm. Đáp lại, đường tổng cung ngắn hạn sẽ dịch chuyển để đưa nền kinh tế trở lại trạng thái cân bằng dài hạn. Vì vậy, trong dài hạn, chính sách tiền tệ không tác động đến nền kinh tế.

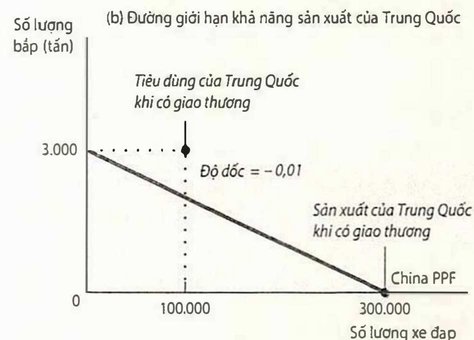
Chương 20

20-1 Kiểm tra kiến thức

1. a. Để xác định lợi thế so sánh, chúng ta phải so sánh chi phí cơ hội của hai quốc gia đối với một hàng hóa nhất định. Chúng ta lấy ví dụ chi phí cơ hội của 1 tấn bắp theo xe đạp. Ở Trung Quốc, chi phí cơ hội của 1 xe đạp là 0,01 tấn bắp; vì vậy chi phí cơ hội của 1 tấn bắp là 1/0,01 xe đạp = 100 xe đạp. Mỹ có lợi thế so sánh trong sản xuất bắp vì chi phí cơ hội của Mỹ theo xe đạp là 50, một con số nhỏ hơn. Tương tự, chi phí cơ hội tại Mỹ của 1 xe đạp theo giá bắp là 1/50 tấn bắp = 0,02 tấn bắp. Con số này lớn hơn 0,01, là chi phí cơ hội của Trung Quốc của 1 chiếc xe đạp theo giá bắp, ngụ ý rằng Trung Quốc có lợi thế so sánh về sản xuất xe đạp.

b. Giả sử Mỹ có thể sản xuất 200.000 xe đạp nếu không sản xuất bắp, thì Mỹ có thể sản xuất 200.000 xe đạp × 0,02 tấn bắp/xe đạp = 4.000 tấn bắp nếu không sản xuất xe đạp. Tương tự, nếu Trung Quốc có thể sản xuất 3.000 tấn bắp nếu không sản xuất xe đạp, thì nước này có thể sản xuất 3.000 tấn bắp × 100 xe đạp/tấn bắp = 300.000 xe đạp nếu không sản xuất bắp. Những điểm này xác định các giao điểm theo chiều dọc và chiều ngang của đường giới hạn khả năng sản xuất của Mỹ và Trung Quốc, như thể hiện trong đồ thị sau đây.





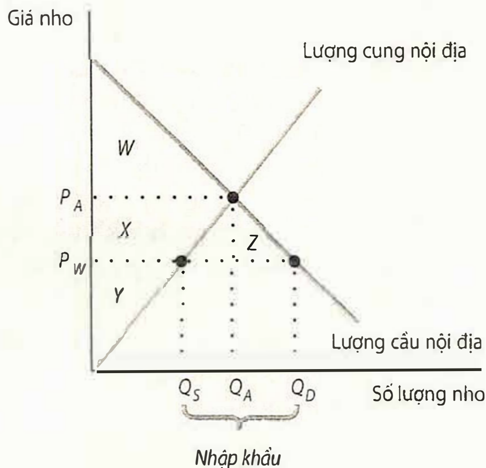
c. Đồ thị thể hiện các điểm sản xuất và tiêu thụ của hai quốc gia. Rõ ràng là mỗi quốc gia đều được hưởng lợi khi có thương mại quốc tế, vì hiện nay mỗi nước đều tiêu thụ một gói gồm hai loại hàng hóa nằm ngoài đường giới hạn khả năng sản xuất của họ, có nghĩa rằng những gói hàng hóa này không thể đạt được trong tình trạng tự cung tự cấp.

2. a. Theo mô hình Heckscher - Ohlin, thương mại xảy ra vì Mỹ có nguồn tương đối lớn hơn với các yếu tố sản xuất thích hợp với việc sản xuất phim, ví dụ như nguồn nhân lực và vốn vật chất, nhưng Pháp có nguồn tương đối lớn hơn với các yếu tố sản xuất thích hợp để làm rượu vang, chẳng hạn như vườn nho và nguồn nhân lực buôn bán rượu vang.

2. a. Theo mô hình Heckscher - Ohlin, thương mại xảy ra vì Mỹ có nguồn tương đối lớn hơn với các yếu tố sản xuất thích hợp với việc sản xuất máy móc, ví dụ như nguồn nhân lực và vốn vật chất, nhưng Brazil có nguồn tương đối lớn hơn với yếu tố sản xuất thích hợp để sản xuất giày, chẳng hạn như lao động phổ thông và nguồn da thuộc.

20-2 Kiểm tra kiến thức

1. Trong đồ thị sau đây, P_A là giá nho của Mỹ trong tình trạng tự cung tự cấp và P_W là giá nho thế giới khi có thương mại. Khi có thương mại, người tiêu dùng Mỹ mua nho với giá P_W và tiêu thụ số lượng Q_D, các nhà sản xuất nho của Mỹ sản xuất số lượng Q_S và mức chênh lệch Q_D - Q_S, đại diện cho lượng nhập khẩu nho Mexico. Do hậu quả của các cuộc đình công của tài xế xe tải, việc nhập khẩu bị tạm dừng, mức giá mà người tiêu dùng Mỹ phải trả tăng lên thành giá tự cung tự cấp P_A và lượng tiêu dùng của Mỹ giảm xuống mức tự cung tự cấp Q_A.



a. Trước cuộc đình công, người tiêu dùng Mỹ được hưởng thặng dư tiêu dùng bằng tổng các khu vực $W + X + Z$. Sau cuộc đình công, thặng dư tiêu dùng thặng dư giảm xuống còn W. Vì vậy, người tiêu dùng bị thiệt hại, đánh mất một lượng thặng dư tiêu dùng đại diện bởi $X + Z$.

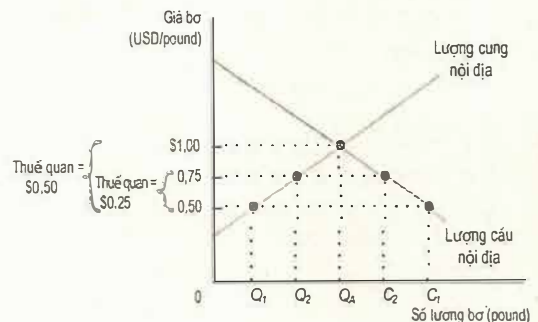
b. Trước cuộc đình công, các nhà sản xuất Mỹ có thặng dư sản xuất bằng khu vực Y. Sau cuộc đình công, thặng dư sản xuất tăng lên $Y + X$. Vì vậy, các nhà sản xuất Mỹ được hưởng lợi, nhận thêm thặng dư sản xuất đại diện bởi khu vực X.

c. Tổng thặng dư của Mỹ giảm một lượng đại diện bởi khu vực Z do cuộc đình công, đây là phần tổn thất của thặng dư tiêu dùng nhưng không được chuyển qua cho nhà sản xuất.

2. Các nhà sản xuất nho Mexico bị thiệt hại vì mất doanh số xuất khẩu nho sang Mỹ, và người hái nho Mexico bị thiệt hại vì mất tiền lương liên quan đến phần doanh thu bị thiệt hại. Do đình công, nhu cầu nho Mexico giảm đi, ngụ ý rằng mức giá mà người tiêu dùng Mexico phải trả để mua nho giảm, giúp người tiêu dùng được hưởng lợi. Người hái nho ở Mỹ được hưởng lợi vì tiền lương tăng do doanh thu bán hàng của Mỹ tăng một khoản Q_A - Q_S.

20-3 Kiểm tra kiến thức

1. a. Nếu mức thuế là 0,5 USD, mức giá mà người tiêu dùng trong nước phải trả cho một pound bơ nhập khẩu là 0,5 USD + 0,5 USD = 1 USD, đồng giá với một pound bơ trong nước. Bơ nhập khẩu sẽ không còn lợi thế về giá so với bơ trong nước, nên việc nhập khẩu sẽ chấm dứt, và các nhà sản xuất nội địa thâu tóm tất cả doanh số khả thi của người tiêu dùng nội địa, sản lượng bán được là Q_A theo đồ thị sau đây. Nếu mức thuế là 0,25 USD, mức giá mà người tiêu dùng trong nước phải trả cho một pound bơ nhập khẩu là 0,5 USD + 0,25 USD = 0,75 USD, rẻ hơn 0,25 USD so với bơ nội địa. Các nhà sản xuất bơ của Mỹ sẽ đạt được doanh số Q_2 - Q_1 như là kết quả của mức thuế 0,25 USD. Nhưng số tiền này nhỏ hơn số tiền mà các nhà sản xuất có thể đạt được theo mức thuế 0,5 USD là Q_A - Q_1.



b. Miễn là mức thuế ít nhất là 0,5 USD, thì cho dù tăng thêm thuế cũng không có tác động. Tại mức thuế 0,5 USD, tất cả hàng nhập khẩu đều bị chặn một cách hiệu quả.

2. Tất cả hàng nhập khẩu đều bị chặn một cách hiệu quả tại mức thuế 0,5 USD. Do đó mức thuế như vậy tương ứng với hạn ngạch nhập khẩu là 0.

20-4 Kiểm tra kiến thức

1. a. Việc bán máy bay mới cho Trung Quốc thể hiện một giao dịch xuất khẩu hàng hóa sang Trung Quốc; và vì vậy được tính vào tài khoản vãng lai.

b. Việc bán cổ phiếu Boeing cho các nhà đầu tư Trung Quốc là bán một tài sản của Mỹ và do đó được tính vào tài khoản tài chính.

c. Mặc dù máy bay đã tồn tại, khi nó được vận chuyển sang Trung Quốc thì đó là một giao dịch xuất khẩu hàng hóa từ Mỹ. Vì vậy, giao dịch bán máy bay được tính vào tài khoản vãng lai.

d. Vì máy bay nằm tại Mỹ, nên nhà đầu tư Trung Quốc đang mua một tài sản của Mỹ. Vì vậy câu trả lời giống như phần b: giao dịch bán máy bay được tính vào tài khoản tài chính.

2. Sự sụp đổ của bong bóng nhà ở của Mỹ và đợt suy thoái sau đó đã khiến lãi suất giảm mạnh ở Mỹ vì một nền kinh tế lâm vào khủng hoảng nặng. Do đó, dòng vốn đi vào Mỹ cạn kiệt.

20-5 Kiểm tra kiến thức

1. a. Giao dịch mua dầu của Mexico gia tăng sẽ khiến các cá nhân (và công ty) người Mỹ tăng nhu cầu đối với đồng peso. Để mua peso, các cá nhân sẽ gia tăng nguồn cung USD cho thị trường, khiến đường cung USD dịch chuyển sang phải. Điều này sẽ khiến giá đồng peso theo đồng USD giảm (số lượng peso trên mỗi USD giảm). Kết quả là đồng peso tăng giá và đồng USD giảm giá.

b. Đồng peso tăng giá có nghĩa là người ta phải mất nhiều USD hơn để có cùng số lượng đồng peso Mexico. Nếu chúng ta giả định rằng mức giá (tính bằng peso Mexico) của các hàng hóa và dịch vụ khác của Mexico không thay đổi, thì các hàng hóa và dịch vụ khác của Mexico trở nên đắt đỏ hơn đối với các hộ gia đình và công ty của Mỹ. Số USD cần có để mua hàng hóa và dịch vụ khác của Mexico sẽ tăng lên vì đồng peso tăng giá. Lượng xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ khác ngoài dầu của Mexico sẽ giảm.

c. Hàng hóa và dịch vụ của Mỹ tính theo peso trở nên rẻ hơn, vì vậy lượng nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ của Mexico sẽ tăng.

2. a. Tỷ giá hối đoái thực bằng

Số lượng peso trên mỗi USD × Mức giá tổng hợp tại Mỹ / Mức giá tổng hợp tại Mexico

Ngày nay, mức giá tổng hợp ở cả hai nước đều bằng 100. Tỷ giá hối đoái thực ngày nay là 10 × (100/100) = 10. Mức giá tổng hợp trong 5 năm tới tại Mỹ sẽ là 100 × (120/100) = 120 và ở Mexico sẽ là 100 × (1.200 / 800) = 150. Giả sử tỷ giá danh nghĩa không thay đổi, thì tỷ giá hối đoái thực sau 5 năm sẽ là: 10 × (120/150) = 8.

b. Ngày nay, một giỏ hàng hóa và dịch vụ có giá 100 USD có giá 800 peso, do đó ngang giá sức mua là 8 peso trên mỗi USD. Sau 5 năm, một giỏ hàng hóa có giá 120 USD sẽ có giá 1.200 peso, vì vậy ngang giá sức mua sẽ là 10 peso trên mỗi USD.

A

absolute advantage ***(lợi thế tuyệt đối)***: lợi thế mà một cá nhân hoặc quốc gia sở hữu trong một hoạt động, nếu cá nhân hoặc quốc gia đó có thể làm điều đó tốt hơn so với những cá nhân / quốc gia khác.

absolute value ***(giá trị tuyệt đối)***: giá trị của một con số, không quan tâm đến dấu âm hoặc dương.

accounting profit ***(lợi nhuận kế toán)***: doanh thu của một doanh nghiệp trừ đi chi phí rõ ràng và khấu hao; thường lớn hơn lợi nhuận kinh tế.

AD-AS **model** ***(mô hình tổng cung - tổng cầu)***: mô hình cơ bản được sử dụng để hiểu sự biến động trong tổng sản lượng và mức giá tổng hợp. Nó sử dụng đường tổng cung và đường tổng cầu cùng với nhau để phân tích hành vi của nền kinh tế, trước những cú sốc hoặc chính sách của chính phủ.

administrative cost of a tax ***(chi phí quản lý thuế)***: những tài nguyên được sử dụng cho việc thu thuế, trong những phương pháp nộp thuế, và cho mọi nỗ lực trốn thuế bất kỳ.

aggregate demand curve ***(đường tổng cầu)***: là đồ thị minh họa thể hiện mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và tổng sản lượng theo nhu cầu của các hộ gia đình, công ty, chính phủ và phần còn lại của thế giới. Đường tổng cầu có một độ dốc âm do hiệu ứng tài sản của một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp, và hiệu ứng lãi suất của một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp.

aggregate output ***(tổng sản lượng)***: tổng sản lượng hàng hóa và dịch vụ cuối cùng của nền kinh tế.

aggregate price level ***(mức giá tổng hợp)***: là thước đo các mức giá chung trong nền kinh tế.

aggregateproductionfunction ***(hàm tổng sản xuất)***: một hàm số giả định cho thấy năng suất (GDP thực trên mỗi công nhân) phụ thuộc như thế nào vào lượng vốn vật chất và vốn nhân lực tính theo đầu người lao động, cũng như trình độ công nghệ.

aggregate supply curve ***(đường tổng cung)***: là một đồ thị minh họa thể hiện mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và tổng sản lượng được cung cấp trong nền kinh tế.

antitrust policy ***(chính sách chống độc quyền)***: các nỗ lực được thực hiện bởi chính phủ để ngăn chặn các ngành công nghiệp độc quyền nhóm trở nên hoặc hành xử như các ngành độc quyền hoàn toàn.

appreciation ***(tăng giá tiền tệ)***: sự gia tăng giá trị của một đồng tiền so với các đồng tiền khác.

autarky ***(chính sách tự cung tự cấp)***: tình huống trong đó một quốc gia không giao thương với các nước khác.

automatic stabilizers ***(các tác nhân bình ổn tự động)***: các quy định về chi tiêu và các luật thuế của chính phủ dẫn đến chính sách tài khóa tự động mở rộng khi nền kinh tế thu hẹp và tự động thắt chặt khi nền kinh tế mở rộng, mà không cần phải có bất kỳ hành động can thiệp nào của các nhà làm chính sách. Việc đánh thuế phụ thuộc vào thu nhập khả dụng là ví dụ quan trọng nhất của các tác nhân bình ổn tự động.

autonomous change in aggregate spending ***(sự thay đổi độc lập trong tổng chi tiêu)***: là mức tăng hoặc giảm ban đầu trong tổng chi tiêu ở một mức GDP thực nhất định.

average cost ***(chi phí trung bình)***: là một thuật ngữ khác của tổng chi phí trung bình; đo lường bằng tổng chi phí chia cho số lượng sản phẩm được sản xuất.

average fixed cost ***(chi phí cố định trung bình)***: chi phí cố định trên mỗi đơn vị sản phẩm.

average total cost ***(tổng chi phí trung bình)***: tổng chi phí chia cho số lượng sản phẩm được sản xuất. Còn được gọi là chi phí trung bình.

average variable cost ***(chi phí biến đổi trung bình)***: chi phí biến đổi trên mỗi đơn vị sản phẩm.

B

balance of payments accounts ***(cán cân thanh toán quốc tế)***: là một bản tóm tắt các giao dịch của một quốc gia với các quốc gia khác, bao gồm hai yếu tố chính: cán cân tài khoản vãng lai và cán cân tài khoản tài chính.

balance of payments on current account ***(cán cân tài khoản vãng lai)***: là các giao dịch không tạo ra nợ; là cán cân thanh toán về hàng hóa và dịch vụ của một quốc gia cộng với các khoản chuyển tiền quốc tế ròng và thu nhập từ yếu tố sản xuất.

balance of payments on financial account ***(cán cân tài khoản tài chính)***: là các giao dịch liên quan đến việc bán hoặc mua tài sản, và do đó tạo ra các khoản nợ tương lai.

balance of payments on goods and services ***(cán cân thanh toán về hàng hoá và dịch vụ)***: là sự chênh lệch giữa giá trị hàng xuất khẩu và giá trị hàng nhập khẩu trong một khoảng thời gian nhất định.

balance sheet effect ***(hiệu ứng bảng cân đối tài sản)***: là việc giá trị ròng của một công ty giảm do giá các tài sản giảm.

bank reserves ***(các khoản dự trữ của ngân hàng)***: bao gồm các khoản tiền trong kho ngân hàng cộng với tiền gửi của họ tại ngân hàng trung ương.

bank run ***(rút tiền hàng loạt, tháo chạy khỏi ngân hàng)***: là một hiện tượng trong đó nhiều người gửi tiền cố gắng rút tiền ra vì lo ngại rằng một ngân hàng sẽ sụp đổ.

bar graph ***(đồ thị hình thanh)***: đồ thị sử dụng các thanh có chiều cao hoặc độ dài khác nhau để thể hiện các quy mô so sánh được của các quan sát khác nhau của một biến số.

barrier to entry *(rào cản gia nhập)*: những điều ngăn cản các công ty khác tham gia vào một ngành kinh doanh. Điều này rất quan trọng trong việc bảo vệ lợi nhuận của một công ty độc quyền.

barter *(trao đổi hàng hóa trực tiếp, hàng đổi hàng)*: là một giao dịch trong đó mọi người trao đổi trực tiếp hàng hóa hoặc dịch vụ mình có để lấy hàng hóa hoặc dịch vụ mình muốn.

black market *(thị trường chợ đen)*: là thị trường trong đó hàng hóa hoặc dịch vụ được mua bán một cách bất hợp pháp, có thể vì việc bán hàng hóa đó là hoàn toàn bất hợp pháp, hoặc vì mức giá mua bán bị pháp luật cấm do sự tồn tại của mức giá trần.

break-even price *(điểm hòa vốn)*: là giá thị trường tại đó công ty có lợi nhuận bằng không.

business cycle *(chu kỳ kinh doanh)*: là sự thay đổi ngắn hạn giữa những đợt kinh tế suy thoái và mở rộng.

business-cycle peak *(đỉnh chu kỳ kinh doanh)*: là điểm mà tại đó nền kinh tế chuyển từ mở rộng sang suy thoái.

business-cycle trough *(đáy chu kỳ kinh doanh)*: là điểm mà tại đó nền kinh tế chuyển từ suy thoái sang mở rộng.

C

cartel: là một thỏa thuận giữa một số nhà sản xuất quy định các hạn chế về sản lượng để tăng lợi nhuận chung.

casual relationship *(quan hệ nhân quả)*: mối quan hệ giữa hai biến số, trong đó giá trị của một biến số trực tiếp ảnh hưởng hoặc quyết định giá trị của một biến số khác.

central bank *(ngân hàng trung ương)*: là một tổ chức giám sát và điều chỉnh hệ thống ngân hàng và kiểm soát lượng tiền cơ sở.

chained dollars *(phương pháp tính GDP bằng chuỗi năm cơ sở)*: là phương pháp tính GDP thực bằng cách tính đến sự khác biệt giữa tỷ lệ tăng trưởng được tính trong những năm cơ sở ban đầu và tỷ lệ tăng trưởng được tính trong những năm cơ sở sau đó.

checkable bank deposits *(tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc)*: là các tài khoản ngân hàng mà người gửi tiền có thể ký séc thanh toán.

circular-flow diagram *(biểu đồ dòng chu chuyển)*: là một biểu đồ thể hiện các giao dịch trong nền kinh tế bằng các dòng chu chuyển quanh một vòng tròn.

Coase theorem *(định lý Coase)*: là định lý đề xuất rằng thậm chí cả khi có tác động ngoại lai, một nền kinh tế vẫn luôn có thể đạt được giải pháp hiệu quả miễn là chi phí giao dịch đủ thấp.

collusion *(cấu kết)*: sự hợp tác giữa các nhà sản xuất để hạn chế sản lượng và tăng giá để nâng cao lợi nhuận của các nhà sản xuất.

commercial bank *(ngân hàng thương mại)*: là một ngân hàng nhận tiền gửi và được đảm bảo bởi bảo hiểm tiền gửi.

commodity *(thương phẩm)*: là sản phẩm của các nhà sản xuất khác nhau, được người tiêu dùng xem là hàng hóa giống nhau; còn được xem là *sản phẩm được chuẩn hóa.*

commodity-backed money *(tiền tệ được đảm bảo bằng thương phẩm)*: là một phương tiện trao đổi không có giá trị nội tại, mà giá trị cuối cùng của nó được đảm bảo bằng một cam kết rằng nó có thể được chuyển đổi thành các hàng hóa có giá trị khi có nhu cầu.

commodity money *(tiền tệ dưới dạng thương phẩm)*: là một phương tiện trao đổi mà bản thân nó là hàng hóa, thường là vàng hoặc bạc, có giá trị nội tại trong những tình huống sử dụng khác.

comparative advantage *(lợi thế so sánh)*: lợi thế mà một cá nhân hoặc quốc gia sở hữu trong việc sản xuất một hàng hóa hoặc dịch vụ nếu chi phí cơ hội cho việc sản xuất hàng hóa hoặc dịch vụ của cá nhân hoặc quốc gia đó thấp hơn cá nhân hoặc quốc gia khác.

competitive market *(thị trường cạnh tranh)*: là một thị trường trong đó có nhiều người mua và người bán cùng một loại hàng hóa hoặc dịch vụ, không ai trong số đó có thể ảnh hưởng đến giá bán của hàng hóa hoặc dịch vụ đó.

complements *(sản phẩm bổ sung)*: là các cặp hàng hóa mà sự tăng giá của một hàng hóa dẫn đến việc giảm nhu cầu của hàng hóa còn lại.

constant returns to scale *(lợi nhuận không đổi theo quy mô)*: tổng chi phí trung bình dài hạn không đổi khi sản lượng tăng.

consumer price index, CPI *(chỉ số giá tiêu dùng)*: là thước đo chi phí của rổ hàng hóa chi tiêu của một gia đình đô thị điển hình của Mỹ.

consumer surplus *(thặng dư tiêu dùng)*: là một thuật ngữ thường sử dụng để chỉ cả thặng dư tiêu dùng cá nhân và tổng thặng dư tiêu dùng.

contractionary fiscal policy *(chính sách tài khóa thắt chặt)*: là chính sách tài khóa làm giảm tổng cầu bằng cách giảm mua sắm của chính phủ, tăng thuế, hoặc giảm các khoản chuyển giao.

contractionary monetary policy *(chính sách tiền tệ thắt chặt)*: là chính sách tiền tệ mà thông qua việc tăng lãi suất làm giảm tổng cầu, từ đó giảm tổng sản lượng.

convergence hypothesis *(giả thuyết hội tụ)*: là một nguyên tắc về tăng trưởng kinh tế nói rằng sự khác biệt giữa các nước về GDP bình quân đầu người thực tế có xu hướng thu hẹp theo thời gian, vì các quốc gia có mức GDP bình quân đầu người ban đầu thấp hơn có xu hướng có tỷ lệ tăng trưởng cao hơn.

copyright *(bản quyền)*: dành cho nhà sáng tạo ra một tác phẩm văn học hay nghệ thuật quyền hạn duy nhất để hưởng lợi từ tác phẩm đó.

cost (chi phí): giá thấp nhất mà người bán sẵn sàng bán một hàng hóa nào đó.

cost-benefit analysis *(phân tích chi phí - lợi ích)*: là sự ước tính và so sánh về các chi phí xã hội và lợi ích xã hội của việc cung ứng một hàng hóa công.

cross-price elasticity of demand *(độ co giãn của cầu theo giá chéo)*: là một phương pháp tính tác động của việc thay đổi giá của một hàng hóa lên lượng cầu của một hàng hóa khác; nó được tính bằng cách lấy phần trăm thay đổi về lượng cầu của một hàng hóa chia cho phần trăm thay đổi về giá của một hàng hóa khác.

currency in circulation *(tiền trong lưu thông)*: lượng tiền mặt thật sự được dân chúng nắm giữ.

curve *(đường đồ thị)*: là một đường trên đồ thị, có thể cong hoặc thẳng, miêu tả mối quan hệ giữa hai biến số.

cyclical unemployment *(thất nghiệp theo chu kỳ)*: là sự khác biệt giữa tỷ lệ thất nghiệp thực tế và tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên do suy thoái trong chu kỳ kinh doanh.

cyclically adjusted budget balance *(số dư ngân sách được điều chỉnh theo chu kỳ)*: là ước tính về số dư ngân sách, nếu GDP thực bằng đúng với sản lượng tiềm năng.

D

deadweight loss *(tổn thất xã hội)*: là sự sụt giảm trong tổng thặng dư diễn ra bất cứ khi nào có một hành động hoặc chính sách làm giảm số lượng giao dịch xuống dưới số lượng cân bằng của thị trường hiệu quả.

debt-GDP ratio *(tỷ lệ nợ/GDP)*: là khoản nợ của chính phủ trong tỷ trọng với GDP; thường được sử dụng như một thước đo về khả năng trả nợ của chính phủ.

decreasing returns to scale *(lợi nhuận giảm dần theo quy mô)*: tổng chi phí trung bình dài hạn tăng lên khi sản lượng tăng.

deflation *(giảm phát)*: một sự sụt giảm mức giá chung.

demand curve *(đường cầu)*: là một đồ thị minh họa bảng nhu cầu, cho thấy mối quan hệ giữa lượng cầu và giá cả.

demand price *(giá theo nhu cầu)*: là mức giá ứng với một số lượng hàng hóa nhất định, tại đó người tiêu dùng sẽ muốn mua số lượng hàng hóa đó.

demand schedule *(bảng nhu cầu)*: thể hiện người tiêu dùng sẽ muốn mua bao nhiêu hàng hóa hoặc dịch vụ ở các mức giá khác nhau.

demand shock *(cú sốc nhu cầu)*: một sự kiện khiến đường tổng cầu dịch chuyển. Một cú sốc nhu cầu tích cực gắn liền với nhu cầu về tổng sản lượng cao hơn ở mọi mức giá bất kỳ, làm dịch chuyển đường tổng cầu sang bên phải. Một cú sốc nhu cầu tiêu cực liên quan đến nhu cầu về tổng sản lượng thấp hơn ở mọi mức giá bất kỳ, làm dịch chuyển đường tổng cầu sang bên trái.

dependent variable *(biến số phụ thuộc)*: biến số được quyết định hoặc bị ảnh hưởng bởi biến số khác trong một mối quan hệ nhân quả.

deposit insurance *(bảo hiểm tiền gửi)*: là một đảm bảo rằng người gửi tiền của ngân hàng sẽ được thanh toán ngay cả khi ngân hàng không có tiền, với quy định một số tiền thanh toán tối đa cho mỗi tài khoản.

depreciation *(giảm giá tiền tệ)*: là sự sụt giảm về giá trị của một đồng tiền so với các đồng tiền khác.

diminishing returns to an input *(lợi nhuận giảm dần theo một nguyên liệu đầu vào)* là hiệu ứng khi gia tăng số lượng của một nguyên liệu đầu vào, trong khi vẫn giữ số lượng của các nguyên liệu đầu vào khác không đổi, dẫn đến sự sụt giảm về sản phẩm cận biên của nguyên liệu đầu vào đó.

diminishing returns to physical capital *(lợi nhuận giảm dần theo vốn vật chất)*: là hiệu ứng tác động lên hàm tổng sản xuất, khi lượng vốn nhân lực trên mỗi công nhân và trình độ công nghệ được giữ nguyên: mỗi lần tăng lượng vốn vật chất trên mỗi công nhân sẽ dẫn đến việc năng suất tăng thấp hơn.

discount rate *(lãi suất chiết khấu)*: là lãi suất mà Cục Dự trữ Liên bang tính đối với các khoản vay của những ngân hàng thiếu hụt dự trữ.

discount window *(cửa sổ chiết khấu)*: một cơ chế bảo vệ khỏi các đợt rút tiền hàng loạt và tháo chạy khỏi ngân hàng, trong đó Cục Dự trữ Liên bang sẵn sàng cho các ngân hàng gặp khó khăn vay tiền.

discouraged workers *(người lao động nản chí)*: những người không làm việc, tuy có khả năng lao động nhưng đã từ bỏ tìm kiếm việc làm do tình trạng của thị trường lao động.

discretionary fiscal policy *(chính sách tài khóa tùy nghi)*: chính sách tài khóa là kết quả trực tiếp của các hành động có tính toán của những nhà hoạch định chính sách chứ không phải là các quy định.

disinflation *(giảm lạm phát)*: là quá trình làm giảm tỷ lệ lạm phát.

domestic demand curve *(đường cầu trong nước)*: một đường cầu cho thấy lượng cầu của người tiêu dùng trong nước đối với một hàng hóa phụ thuộc như thế nào vào giá cả của hàng hóa đó.

domestic supply curve *(đường cung trong nước)*: một đường cung cho thấy lượng cung của các nhà sản xuất trong nước đối với một hàng hóa phụ thuộc như thế nào vào giá cả của hàng hóa đó.

dominant strategy *(chiến lược chi phối)*: hành động tốt nhất của một người chơi, không phụ thuộc vào hành động của một người chơi khác.

duopolist *(công ty thuộc ngành độc quyền chỉ có hai công ty)*: một trong hai công ty trong ngành độc quyền chỉ có hai công ty

duopoly *(ngành độc quyền chỉ có hai công ty)*: là tình trạng độc quyền nhóm được hình thành chỉ bởi hai công ty.

E

economic growth *(tăng trưởng kinh tế)*: là khả năng tăng trưởng của nền kinh tế trong việc sản xuất hàng hóa và cung cấp dịch vụ.

economic profit *(lợi nhuận kinh tế)*: doanh thu của một doanh nghiệp trừ đi chi phí cơ hội của các tài nguyên, thường thấp hơn lợi nhuận trên sổ sách.

economics (*kinh tế học*): môn khoa học xã hội nghiên cứu về quá trình sản xuất, phân phối và tiêu dùng của hàng hóa và dịch vụ.

economy (*nền kinh tế*): là một hệ thống phối hợp các hoạt động sản xuất của xã hội.

efficiency wages (*tiền lương hiệu quả*): là tiền lương mà người sử dụng lao động quy định cao hơn mức tiền lương cân bằng, xem như một cách khuyến khích người lao động làm việc hiệu quả hơn.

efficient (*hiệu quả*): mô tả một thị trường hoặc một nền kinh tế tận dụng được tất cả các cơ hội để giúp cho một số người được hưởng lợi, mà không làm cho những người khác bị thiệt hại.

elastic demand (*nhu cầu co giãn*): khi độ co giãn của nhu cầu do giá lớn hơn 1.

emissions tax (*thuế phát thải*): là một loại thuế phụ thuộc vào lượng ô nhiễm mà một công ty thải ra.

employment (*số việc làm*): số người hiện đang có việc làm trong nền kinh tế, tính cả công việc toàn thời gian hoặc bán thời gian.

environmental standards (*các tiêu chuẩn về môi trường*): là các quy tắc được chính phủ đề ra để bảo vệ môi trường bằng cách xác định hành động của các nhà sản xuất và người tiêu dùng.

equilibrium (*trạng thái cân bằng*): một tình huống kinh tế mà tại đó không một cá nhân nào có thể đạt được nhiều lợi ích hơn bằng việc hành động khác đi.

equilibrium exchange rate (*tỷ giá hối đoái cân bằng*): tỷ giá tại đó nhu cầu về một loại tiền tệ trên thị trường ngoại hối tương đương với lượng cung.

equilibrium price (*giá cân bằng*): giá mà tại đó thị trường ở trạng thái cân bằng, nghĩa là lượng cầu của một hàng hóa hay dịch vụ bằng với lượng cung hàng hóa hoặc dịch vụ đó; còn được gọi là *giá thanh toán* của thị trường.

equilibrium quantity (*lượng cân bằng*): số lượng của một hàng hóa được mua hoặc bán ở mức giá cân bằng (hoặc mức *giá thanh toán* của thị trường).

equity (*sự bình đẳng*): mọi người đều có phần xứng đáng của mình. Vì mọi người có thể bất đồng ý kiến về việc thế nào là "công bằng", nên bình đẳng không phải là một khái niệm được định nghĩa chính xác như sự hiệu quả.

excess reserves (*dự trữ vượt mức*): dự trữ của một ngân hàng cao hơn mức dự trữ theo yêu cầu của luật.

exchange rate (*tỷ giá hối đoái*): mức giá mà tại đó các đồng tiền được trao đổi, được xác định bởi thị trường ngoại hối.

excise tax (*thuế tiêu thụ*): một loại thuế đánh trên doanh thu của một hàng hóa hoặc dịch vụ.

excludable (*có thể được loại trừ*): nói đến một hàng hóa, miêu tả tình huống trong đó nhà cung cấp có thể ngăn chặn những người không trả tiền không được sử dụng hàng hóa đó.

expansion (*thời kỳ tăng trưởng*): giai đoạn tăng trưởng kinh tế khi sản lượng và việc làm đều tăng; hầu hết các chỉ số kinh tế đều theo xu hướng tăng trưởng bình thường; còn được xem là một thời kỳ phục hồi.

expansionary fiscal policy (*chính sách tài khóa mở rộng*): là chính sách tài khóa kích thích tăng tổng cầu bằng cách tăng cường mua sắm của chính phủ, giảm thuế, hoặc gia tăng các khoản chuyển giao.

expansionary monetary policy (*chính sách tiền tệ mở rộng*): là chính sách tiền tệ kích thích tăng tổng cầu và từ đó tăng tổng cung, thông qua việc hạ lãi suất.

explicit cost (*chi phí rõ ràng*): chi phí liên quan đến việc chi tiền thực sự.

exporting industries (*các ngành xuất khẩu*): là các ngành sản xuất hàng hóa hoặc dịch vụ để bán ra nước ngoài.

exports (*hàng xuất khẩu*): hàng hóa và dịch vụ được bán ra các nước khác.

external benefits (*lợi ích ngoại lai*): lợi ích mà một cá nhân hoặc công ty tạo ra cho những cá nhân hoặc công ty khác, mà không nhận được đền bù.

external costs (*chi phí ngoại lai*): một chi phí không được bồi thường mà một cá nhân hoặc công ty áp lên cá nhân hoặc công ty khác; còn được gọi là tác động ngoại lai tiêu cực.

externalities (*tác động ngoại lai*): là các lợi ích và chi phí ngoại lai.

F

factor intensity (*cường độ sử dụng yếu tố sản xuất*): là sự khác biệt về tỷ lệ của các yếu tố được sử dụng để sản xuất ra một hàng hóa trong nhiều ngành khác nhau. Ví dụ ngành khai thác dầu đòi hỏi phải sử dụng nhiều vốn hơn so với ngành sản xuất quần áo, vì các nhà khai thác dầu sử dụng nhiều vốn hơn so với lao động, khi so sánh với các nhà sản xuất quần áo.

factor markets (*thị trường các yếu tố sản xuất*): là thị trường trong đó các doanh nghiệp mua các tài nguyên cần thiết để sản xuất ra hàng hóa và dịch vụ.

factors of production (*các yếu tố sản xuất*): là các yếu tố được sử dụng để sản xuất hàng hóa và dịch vụ.

federal funds market (*thị trường vốn liên bang*): thị trường tài chính cho phép các ngân hàng thiếu dự trữ được mượn vốn từ những ngân hàng thừa dự trữ.

federal funds rate (*lãi suất vốn liên bang*): lãi suất tại đó vốn được vay mượn trên thị trường vốn liên bang.

fiat money (*tiền theo luật định*): một phương tiện trao đổi có giá trị phát sinh hoàn toàn từ vị thế là một phương tiện thanh toán chính thức.

final goods and services (*hàng hóa và dịch vụ cuối cùng*): hàng hóa và dịch vụ được bán cho người tiêu dùng cuối cùng.

firm (*công ty*): một tổ chức sản xuất hàng hóa và dịch vụ để bán.

fiscal policy (*chính sách tài khóa*): những thay đổi trong chi tiêu của chính phủ và thuế quan được thiết kế để tác động đến mức chi tiêu chung.

fiscal year ***(năm tài khóa):*** là khoảng thời gian được sử dụng cho phần lớn việc kế toán của chính phủ, được tính từ ngày 1 tháng 10 đến ngày 30 tháng 9 của năm kế tiếp. Năm tài khóa được ghi theo năm dương lịch mà nó kết thúc.

fixed cost ***(chi phí cố định):*** một chi phí không phụ thuộc vào sản lượng; là chi phí của một nguyên liệu đầu vào cố định.

fixed input ***(nguyên liệu đầu vào cố định):*** một nguyên liệu đầu vào có số lượng cố định trong một khoảng thời gian và không thể thay đổi.

forecast ***(dự báo):*** một dự đoán đơn giản về tương lai.

foreign exchange market ***(thị trường ngoại hối):*** thị trường trong đó các loại tiền tệ có thể được trao đổi với nhau.

free entry and exit ***(gia nhập và rút lui tự do):*** mô tả một ngành mà các nhà sản xuất tiềm năng có thể dễ dàng gia nhập và những nhà sản xuất hiện tại có thể dễ dàng rút lui.

free trade ***(thương mại tự do):*** là thương mại không bị kiểm soát bởi thuế của chính phủ hoặc các rào cản nhân tạo khác; lượng xuất khẩu và nhập khẩu diễn ra một cách tự nhiên, là kết quả của cung cầu.

free-rider problem ***(vấn đề "hưởng thụ miễn phí"):*** vấn đề xảy ra khi các cá nhân không có ý định chi trả cho sự tiêu dùng của chính họ đối với một lượng hàng hóa; họ sẽ được "đi nhờ xe" (free-ride) của những người đã trả tiền; một vấn đề xảy ra với các hàng hóa không có tính loại trừ.

frictional unemployment ***(thất nghiệp do chờ tìm việc):*** là tình trạng thất nghiệp trong khoảng thời gian người lao động tìm việc làm.

G

gains from trade ***(lợi ích từ thương mại):*** một nguyên tắc kinh tế học cho rằng bằng cách phân chia công việc và giao thương, con người có thể có được nhiều thứ mình muốn thông qua thương mại hơn là phần họ có được khi tự cung tự cấp.

game theory ***(lý thuyết trò chơi):*** nghiên cứu về hành vi trong những tình huống có sự phụ thuộc lẫn nhau.

GDP deflator ***(chỉ số giảm phát GDP):*** một thước đo giá cả trong một năm nhất định, tương đương với 100 nhân với tỷ số GDP danh nghĩa chia cho GDP thực tế trong năm đó.

GDP per capita ***(GDP bình quân đầu người):*** GDP chia cho quy mô dân số; tương đương với GDP bình quân cho mỗi người.

Gini coefficient ***(hệ số Gini):*** là một con số tóm tắt mức độ chênh lệch về mức thu nhập của một quốc gia, dựa trên tính toán mức độ bất bình đẳng trong phân phối thu nhập giữa năm nhóm dân cư xếp hạng theo thu nhập.

globalization ***(toàn cầu hóa):*** là hiện tượng tăng cường liên kết kinh tế giữa các quốc gia.

government transfer ***(chuyển giao của chính phủ):*** là khoản thanh toán của chính phủ cho một cá nhân hoặc một gia đình.

gross domestic product - GDP ***(tổng sản phẩm quốc nội):*** là tổng giá trị của tất cả các hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nền kinh tế trong một thời kỳ nhất định, thường là một năm.

growth accounting ***(kế toán tăng trưởng):*** một ước tính về sự đóng góp của mỗi yếu tố sản xuất chính (vốn vật chất, vốn nhân lực, lao động và công nghệ) trong hàm tổng sản xuất.



Heckscher-Ohlin model ***(mô hình Heckscher-Ohlin);*** là một mô hình thương mại quốc tế, trong đó một quốc gia có lợi thế so sánh về một hàng hóa, mà việc sản xuất hàng hóa đó cần sử dụng nhiều các yếu tố sản xuất mà quốc gia đó sở hữu nhiều đến mức dư dả.

horizontal axis ***(trục hoành):*** là trục số đo lường giá trị của biến x, còn được gọi là trục x.

horizontal intercept ***(giao điểm với trục hoành):*** là điểm mà tại đó đường đồ thị cắt trục hoành; nó thể hiện giá trị của biến x khi giá trị của biến y là 0.

household ***(hộ gia đình):*** là một người hoặc một nhóm người chia sẻ thu nhập.

human capital ***(vốn nhân lực):*** là sự cải thiện về lao động, được tạo ra bởi giáo dục và tri thức của lực lượng lao động.

hyperglobalization ***(siêu toàn cầu hóa):*** là hiện tượng mà giao thương quốc tế đạt mức độ rất cao.

I

imperfect competition ***(cạnh tranh không hoàn hảo):*** là một cơ chế thị trường không có công ty độc quyền, nhưng các nhà sản xuất có thể sử dụng quyền lực thị trường để ảnh hưởng đến giá cả.

implicit cost ***(chi phí ẩn):*** chi phí không đòi hỏi phải tiêu tiền; nó được tính bằng giá trị của các khoản lợi ích buộc phải bỏ qua, tính theo tiền tệ.

implicit liabilities ***(nợ tiềm ẩn):*** những lời hứa chi tiêu của chính phủ, thực chất là một khoản nợ mặc dù chúng không được kể đến trong các số liệu thống kê nợ thông thường. Ở Mỹ, các khoản nợ tiềm ẩn lớn nhất phát sinh từ An sinh Xã hội và Medicare, theo đó chính phủ hứa sẽ thanh toán cho những người hưu trí hiện tại và tương lai (An sinh Xã hội) và người già (Medicare).

import-competing industries ***(các ngành cạnh tranh với hàng nhập khẩu):*** các ngành sản xuất những hàng hóa hoặc dịch vụ cũng được cung cấp bởi các nhà nhập khẩu.

import quota ***(hạn ngạch nhập khẩu):*** một giới hạn pháp lý về số lượng hàng hóa có thể được nhập khẩu.

imports ***(nhập khẩu):*** hàng hóa và dịch vụ được mua từ các quốc gia khác.

incentive ***(động lực):*** là bất cứ điều gì tưởng thưởng cho những người thay đổi hành vi.

income distribution ***(phân phối thu nhập):*** là phương thức chia tổng thu nhập cho chủ sở hữu của nhiều yếu tố sản xuất khác nhau.

income-elastic demand ***(nhu cầu co giãn theo thu nhập)*****:** khi độ co giãn của nhu cầu theo thu nhập cho một hàng hóa lớn hơn 1.

income elasticity of demand ***(độ co giãn của cầu theo thu nhập)*****:** tỷ lệ thay đổi về lượng cầu của một hàng hóa khi thu nhập của người tiêu dùng thay đổi chia cho tỷ lệ thay đổi trong thu nhập của người tiêu dùng.

income-inelastic demand ***(nhu cầu ít co giãn theo thu nhập)*****:** khi độ co giãn của nhu cầu về một hàng hóa là một số dương, nhưng nhỏ hơn 1.

increasing returns to scale ***(lợi nhuận tăng trưởng theo quy mô)*****:** tổng chi phí trung bình dài hạn giảm khi sản lượng tăng.

independent variable ***(biến số độc lập)*****:** biến số quyết định hoặc ảnh hưởng đến biến số khác trong một mối quan hệ nhân quả.

individual choice ***(sự lựa chọn cá nhân)*****:** quyết định của một cá nhân về những việc cần làm, liên hệ mật thiết đến quyết định không làm những việc gì.

individual consumer surplus ***(thặng dư tiêu dùng cá nhân)*****:** lợi ích ròng đối với một người tiêu dùng cá nhân từ việc mua một hàng hóa; tính bằng sự chênh lệch giữa mức giá mà người tiêu dùng sẵn sàng trả và mức giá đã trả.

individual demand curve ***(đường cầu cá nhân)*****:** một đường minh họa cho mối quan hệ giữa lượng cầu và giá đối với một người tiêu dùng cá nhân.

individual producer surplus ***(thặng dư sản xuất cá nhân)*****:** lợi nhuận ròng của một người bán từ việc bán một hàng hóa; tính bằng chênh lệnh giữa mức giá nhận được và chi phí của người bán.

individual supply curve ***(đường cung cá nhân)*****:** đường minh họa mối quan hệ giữa lượng cung và giá đối với một người tiêu dùng cá nhân.

industry supply curve ***(đường cung ngành)*****:** một đường minh họa mối quan hệ giữa giá của một sản phẩm và tổng sản lượng của ngành đối với sản phẩm đó.

inefficient allocation to consumers ***(phân bổ cho người tiêu dùng một cách không hiệu quả)*****:** một biểu hiện của tính kém hiệu quả, trong đó những người rất muốn có được một hàng hóa và sẵn sàng trả giá cao lại không có được hàng hóa đó, trong khi những người tương đối ít quan tâm đến hàng hóa và chỉ sẵn sàng trả giá thấp lại có được nó; đây thường là kết quả của việc quy định mức giá trần.

inefficient allocation of sales among sellers ***(phân bổ doanh thu cho người bán một cách không hiệu quả)*****:** một biểu hiện của tính kém hiệu quả, trong đó những người bán sẵn sàng bán hàng với giá thấp nhất không thể bán được, trong khi doanh thu lại chỉ rơi vào tay những người bán chỉ muốn bán với giá cao hơn.

inefficiently high quality ***(chất lượng cao một cách không hiệu quả)*****:** một biểu hiện của tính kém hiệu quả, trong đó người bán cung cấp sản phẩm chất lượng cao với giá cao, mặc dù người mua muốn mua hàng chất lượng thấp hơn với giá thấp hơn; thường là kết quả của một mức giá sàn.

inefficiently low quality ***(chất lượng thấp một cách không hiệu quả)*****:** một biểu hiện của tính kém hiệu quả, trong đó người bán cung cấp sản phẩm chất lượng thấp với giá thấp, mặc dù người mua thích mua hàng chất lượng cao hơn với giá cao hơn; thường là kết quả của một mức giá trần.

inelastic demand ***(nhu cầu ít co giãn)*****:** khi độ co giãn của nhu cầu theo giá nhỏ hơn 1.

inferior good ***(hàng hóa thứ cấp)*****:** một hàng hóa mà khi thu nhập tăng lên làm giảm nhu cầu về hàng hóa đó.

inflation ***(lạm phát)*****:** tình trạng các mức giá tổng thể tăng lên.

inflation rate ***(tỷ lệ lạm phát)*****:** tỷ lệ thay đổi hàng năm của một chỉ số giá - thường là chỉ số giá tiêu dùng.

inflation targeting ***(chính sách mục tiêu lạm phát)*****:** một cách tiếp cận chính sách tiền tệ đòi hỏi ngân hàng trung ương phải cố gắng giữ tỷ lệ lạm phát gần với một tỷ lệ mục tiêu đã được xác định.

inflationary gap ***(mức chênh lệch gây lạm phát)*** xảy ra khi tổng sản lượng cao hơn mức sản lượng tiềm năng.

infrastructure ***(cơ sở hạ tầng)*****:** vốn vật chất, như đường sá, lưới điện, cảng biển, mạng thông tin, và các bộ phận khác của nền kinh tế, cung cấp nền tảng hay cơ sở cho hoạt động kinh tế.

in-kind benefit (lợi ích bằng hiện vật): một lợi ích được đưa ra dưới hình thức hàng hóa hoặc dịch vụ.

input ***(nguyên liệu đầu vào)*****:** một hàng hóa hoặc dịch vụ được sử dụng để sản xuất ra một hàng hóa hoặc dịch vụ khác.

interaction of choices ***(sự tương tác của các lựa chọn)*****:** lựa chọn của tôi ảnh hưởng đến lựa chọn của bạn, và ngược lại; một đặc điểm của hầu hết các tình huống kinh tế học. Các kết quả của sự tương tác này thường rất khác so với ý muốn của các cá nhân.

interdependence ***(phụ thuộc lẫn nhau)*****:** khi quyết định của một công ty ảnh hưởng đáng kể đến lợi nhuận của các công ty khác trong ngành.

interest rate of a loan ***(lãi suất của một khoản vay)*****:** là giá mà người cho vay tính cho người đi vay để đổi lại việc người đi vay được sử dụng khoản tiết kiệm của người cho vay trong một năm, được tính theo tỷ lệ phần trăm của số tiền cho vay.

interest rate effect of a change in the aggregate prive level ***(hiệu ứng lãi suất của một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp)*****:** tác động đến chi tiêu tiêu dùng và chi tiêu đầu tư do một thay đổi về sức mua của lượng tiền nắm giữ của người tiêu dùng, khi mức giá tổng hợp thay đổi. Sự tăng (giảm) trong mức giá tổng hợp làm giảm (tăng) sức mua của người tiêu dùng. Để đáp lại, người tiêu dùng cố gắng tăng (giảm) lượng tiền nắm giữ, làm tăng (giảm) lãi suất, từ đó làm giảm (tăng) tiêu dùng và đầu tư.

intermediate goods and services ***(hàng hóa và dịch vụ trung gian)***: các hàng hoá và dịch vụ, được một công ty mua từ một công ty khác, là nguyên liệu đầu vào cho các hàng hóa và dịch vụ cuối cùng.

internalize the externality ***(nội hóa tác động ngoại lai)***: khi các cá nhân tính đến các chi phí và lợi ích ngoại lai.

investment bank ***(ngân hàng đầu tư)***: một ngân hàng giao dịch các tài sản tài chính, và không được bảo hiểm bởi bảo hiểm tiền gửi.

invisible hand ***(bàn tay vô hình)*** nói đến cách mà một cá nhân theo đuổi lợi ích riêng có thể dẫn đến các kết quả tốt đẹp cho toàn xã hội.

J

job search ***(tìm kiếm việc làm)***: thời gian người lao động dành để tìm việc làm.

jobless recovery ***(giai đoạn kinh tế phục hồi không tạo ra việc làm)***: một giai đoạn trong đó tốc độ tăng trưởng GDP thực dương nhưng tỷ lệ thất nghiệp vẫn tăng.

K

Keynesian economics ***(trường phái kinh tế học Keynes)***: một lý thuyết nói rằng những đợt khủng hoảng kinh tế diễn ra là do chi tiêu không đủ và chúng có thể được làm giảm nhẹ nhờ sự can thiệp của chính phủ.

L

labor force ***(lực lượng lao động)***: tổng số người có việc làm và thất nghiệp.

labor force participation rate ***(tỷ lệ tham gia lực lượng lao động)***: tỷ lệ dân số lớn hơn 16 tuổi trong lực lượng lao động.

labor productivity ***(năng suất lao động)***: sản lượng bình quân của một người lao động, còn được gọi ngắn gọn là năng suất.

law of demand ***(quy luật nhu cầu)***: nguyên tắc nói rằng một hàng hóa hoặc dịch vụ có giá cao hơn, khi mọi yếu tố khác không đổi, sẽ khiến người tiêu dùng muốn mua một số lượng hàng hóa hoặc dịch vụ ít hơn.

leverage ***(đòn bẩy nợ)***: mức độ mà một định chế tài chính đang tài trợ các khoản đầu tư của mình bằng nguồn vốn vay.

license ***(giấy phép)***: quyền cung cấp một hàng hóa, được cấp bởi chính phủ hoặc một chủ sở hữu.

linear relationship (mối quan hệ tuyến tính): mối quan hệ giữa hai biến số trong đó độ dốc là hằng số; và do đó được thể hiện trên đồ thị bằng một đường thẳng.

liquid ***(có tính thanh khoản)***: mô tả một tài sản có thể nhanh chóng chuyển thành tiền mặt mà không mất nhiều giá trị.

liquidity preference model of the interest rate ***(mô hình ưa chuộng thanh khoản của lãi suất)***: một mô hình của thị trường tiền tệ trong đó lãi suất được quyết định bằng cung cầu tiền tệ.

long run ***(dài hạn)***: khoảng thời gian trong đó tất cả nguyên liệu đầu vào đều có thể thay đổi.

long-run aggregate supply curve ***(đường tổng cung dài hạn)***: một đường minh họa thể hiện mối quan hệ giữa mức giá tổng hợp và tổng lượng cung nếu tất cả các mức giá, kể cả tiền lương danh nghĩa, đều hoàn toàn linh hoạt. Đường tổng cung dài hạn thẳng đứng vì mức giá tổng hợp không ảnh hưởng đến tổng cung trong dài hạn; trong dài hạn, tổng cung được xác định bởi mức sản lượng tiềm năng của nền kinh tế.

long-run average total cost curve ***(đường tổng chi phí trung bình dài hạn)***: một đường minh họa thể hiện mối quan hệ giữa sản lượng và tổng chi phí trung bình khi chi phí cố định đã được chọn để tối thiểu hóa tổng chi phí trung bình cho mỗi sản phẩm.

long-run economic growth ***(tăng trưởng kinh tế dài hạn)***: là xu hướng tăng trưởng kéo dài của sản lượng trong nền kinh tế theo thời gian.

long-run industry supply curve ***(đường cung ngành dài hạn)***: là một đường minh họa thể hiện lượng cung phản ứng với giá như thế nào một khi các nhà sản xuất có thời gian để gia nhập hoặc rời bỏ ngành.

long-run macroeconomic equilibrium ***(điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong dài hạn)***: là điểm mà tại đó điểm cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn nằm tại đường tổng cung dài hạn; do đó tổng sản lượng cân bằng ngắn hạn bằng với sản lượng tiềm năng.

long-run market equilibrium ***(điểm cân bằng thị trường trong dài hạn)***: là một điểm cân bằng kinh tế, trong đó nếu đủ thời gian cho các nhà sản xuất gia nhập và rời bỏ một ngành công nghiệp thì lượng cung sẽ bằng lượng cầu.

long-term interest rate ***(lãi suất dài hạn)***: là lãi suất áp dụng với các tài sản tài chính sẽ đáo hạn ở một vài năm trong tương lai.

lump-sum taxes ***(thuế khoán)***: khoản thuế không phụ thuộc vào thu nhập của người nộp thuế.

M

Macroeconomics ***(kinh tế vĩ mô)***: một nhánh của kinh tế học liên quan đến các giai đoạn thăng trầm trong nền kinh tế.

marginal analysis ***(phân tích cận biên)***: việc nghiên cứu về các quyết định cận biên.

marginal benefit ***(lợi ích cận biên)***: lợi ích có được từ việc sản xuất thêm một đơn vị hàng hóa hoặc dịch vụ.

marginal cost ***(chi phí cận biên)***: chi phí phát sinh khi sản xuất thêm một đơn vị hàng hóa hoặc dịch vụ.

marginal decision ***(quyết định cận biên)***: một quyết định được thực hiện ở "cận biên" của một hoạt động, về việc thực hiện hoạt động đó nhiều hơn một chút hoặc ít đi một chút.

marginal product ***(sản phẩm cận biên)***: sản lượng được sản xuất bổ sung bằng cách sử dụng thêm một đơn vị yếu tố đầu vào nhất định.

marginal propensity to consume - MPC ***(khuynh hướng tiêu dùng cận biên)***: sự gia tăng trong chi tiêu tiêu dùng khi thu nhập khả dụng tăng thêm 1 đồng. Vì người tiêu dùng thường chi tiêu một phần chứ không phải

tất cả khoản thu nhập khả dụng 1 đồng tăng thêm đó, nên MPC dao động từ 0 đến 1.

marginal revenue ***(doanh thu cận biên)***: sự thay đổi trong tổng doanh thu được tạo ra bởi một đơn vị sản lượng tăng thêm.

marginal revenue curve ***(đường doanh thu cận biên)***: một đường minh họa thể hiện doanh thu cận biên thay đổi như thế nào khi sản lượng thay đổi.

marginal social benefit of pollution ***(lợi ích cận biên của xã hội do ô nhiễm)***: lợi ích tăng thêm cho toàn xã hội từ việc tăng thêm một đơn vị ô nhiễm.

marginal social cost of pollution ***(chi phí cận biên của xã hội do ô nhiễm)***: chi phí tăng thêm cho toàn xã hội từ việc tăng thêm một đơn vị ô nhiễm.

marginally attached workers ***(người tìm việc ơ hờ)***: các cá nhân hiện không làm việc, những người nói rằng họ muốn có việc làm và đã từng tìm việc trước đó, nhưng hiện không tiếp tục tìm việc.

market basket ***(rổ hàng hóa tiêu biểu của thị trường)***: một tập hợp giả định các giao dịch mua hàng hóa và dịch vụ của người tiêu dùng.

market-clearing price ***(giá thanh toán)***: là giá mà tại đó thị trường cân bằng, nghĩa là lượng cầu của một hàng hóa hoặc dịch vụ bằng với lượng cung của hàng hóa hoặc dịch vụ đó. Còn được gọi là *giá cân bằng*.

market economy ***(nền kinh tế thị trường)***: là một nền kinh tế trong đó các quyết định về sản xuất và tiêu dùng được thực hiện bởi các nhà sản xuất và người tiêu dùng cá nhân.

market failure ***(thất bại của thị trường)***: nói đến cách mà một cá nhân khi theo đuổi lợi ích của bản thân có thể dẫn đến những kết quả xấu cho toàn xã hội.

markets for goods and services ***(thị trường hàng hóa và dịch vụ)***: là thị trường mà trong đó các công ty bán hàng hóa và dịch vụ mà họ sản xuất cho các hộ gia đình.

market power ***(quyền lực thị trường)***: khả năng tăng giá của một công ty.

market share ***(thị phần)***: tỷ lệ sản lượng của một nhà cung cấp so với tổng sản lượng của ngành.

maximum ***(điểm cực đại)***: điểm cao nhất trên một đường đồ thị phi tuyến, tại đó độ dốc chuyển từ dương sang âm.

mean household income ***(mức trung bình của thu nhập hộ gia đình)***: thu nhập trung bình của tất cả các hộ gia đình.

means-tested ***(trợ cấp cho người khó khăn)***: một chương trình chỉ dành cho các cá nhân hoặc gia đình có thu nhập dưới một mức nhất định.

median household income ***(mức trung vị của thu nhập hộ gia đình)***: thu nhập của hộ gia đình nằm ngay điểm chính giữa của biểu đồ phân phối thu nhập.

medium of exchange ***(phương tiện trao đổi)***: tài sản mà các cá nhân nắm giữ với mục đích trao đổi để lấy hàng hóa và dịch vụ, chứ không phải để tiêu dùng.

menu cost ***(chi phí đổi giá)***: chi phí thực sự của việc thay đổi giá niêm yết.

merchandise trade balance - trade balance ***(cán cân thương mại)***: khoản chênh lệch giữa xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa của một quốc gia - không bao gồm dịch vụ.

microeconomics ***(kinh tế vi mô)***: một nhánh của kinh tế học, nghiên cứu cách thức con người ra quyết định, và các quyết định đó tương tác với nhau như thế nào.

midpoint method ***(thuật toán xét điểm giữa)***: là một kỹ thuật để tính phần trăm thay đổi, trong đó những sự thay đổi của một biến số được so sánh với điểm trung bình, hoặc điểm chính giữa, của các giá trị bắt đầu và giá trị cuối cùng.

minimum ***(điểm cực tiểu)***: điểm thấp nhất trên một đường đồ thị phi tuyến, ở đó độ dốc thay đổi từ âm sang dương.

minimum-cost output ***(sản lượng có chi phí tối thiểu)***: sản lượng mà tại đó tổng chi phí trung bình là thấp nhất – là điểm đáy của đường cong hình chữ U của đường tổng chi phí trung bình.

minimum wage ***(lương tối thiểu)***: mức sàn tiền lương hợp pháp. Tiền lương là giá thị trường của sức lao động.

model ***(mô hình)***: một dạng minh họa đơn giản hóa của một tình huống thực tế, được sử dụng để hiểu rõ hơn các tình huống thực tế.

monetary aggregate ***(tổng cung tiền)***: là một thước đo tổng quát về lượng cung tiền. Các thước đo lượng cung tiền phổ biến nhất ở Mỹ là M1 (bao gồm tiền trong lưu thông, séc du lịch, và tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc) và M2 (bao gồm M1 và các khoản gần như tiền).

monetary base ***(lượng tiền cơ sở)***: là lượng tiền trong lưu thông và dự trữ ngân hàng.

monetary neutrality ***(tính trung lập của tiền tệ)***: những sự thay đổi trong lượng cung tiền không có tác động thực sự lên nền kinh tế trong dài hạn, và chỉ dẫn đến sự thay đổi tương ứng trong mức giá.

monetary policy ***(chính sách tiền tệ)***: là những sự thay đổi về lượng tiền trong lưu thông, được tính toán để tạo ra sự thay đổi lãi suất và ảnh hưởng đến mức chi tiêu tổng thể.

money ***(tiền tệ)***: là một tài sản bất kỳ có thể dùng để mua hàng hóa và dịch vụ một cách dễ dàng.

money demand curve ***(đường cầu tiền tệ)***: một đường minh họa về mối quan hệ giữa lãi suất và lượng cầu tiền. Đường cầu tiền có độ dốc xuống, vì khi các yếu tố khác không đổi thì lãi suất cao hơn sẽ làm tăng chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền.

money multiplier ***(số nhân tiền)***: tỷ lệ của lượng cung tiền so với lượng tiền cơ sở.

money supply ***(cung tiền)***: tổng giá trị của các tài sản tài chính được xem là tiền trong một nền kinh tế.

money supply curve ***(đường cung tiền tệ)***: một đường minh họa của mối quan hệ giữa lượng cung tiền của Cục Dự trữ Liên bang và lãi suất.

monopolist ***(công ty độc quyền):*** một công ty là nhà sản xuất duy nhất của một loại hàng hóa không có hàng thay thế gần giống.

monopolistic competition ***(cạnh tranh độc quyền):*** một cấu trúc thị trường trong đó có nhiều nhà sản xuất cạnh tranh trong một ngành, mỗi nhà sản xuất bán một sản phẩm có tính khác biệt, được tự do gia nhập và rút lui khỏi ngành trong dài hạn.

monopoly ***(ngành độc quyền):*** một ngành được kiểm soát bởi một nhà sản xuất độc quyền.

monopsony ***(thị trường độc quyền mua):*** khi thị trường chỉ có một người mua duy nhất đối với loại hàng hóa nào đó.

monopsonist ***(công ty độc quyền mua):*** một công ty là người mua duy nhất trong một thị trường.

movement along the demand curve ***(sự di chuyển dọc theo đường cầu):*** một sự thay đổi về lượng cầu của một hàng hóa do giá hàng hóa đó thay đổi.

movement along the supply curve ***(sự di chuyển dọc theo đường cung):*** một sự thay đổi về lượng cung của một hàng hóa do giá hàng hóa đó thay đổi.

multiplier ***(số nhân):*** tỷ số của tổng thay đổi trong GDP thực (tạo ra bởi một sự thay đổi độc lập trong tổng chi tiêu) chia cho quy mô của sự thay đổi độc lập đó.

N

Nash equilibrium, or noncooperative equilibrium ***(điểm cân bằng Nash - hay còn gọi là điểm cân bằng không hợp tác):*** trong một trò chơi, khi mỗi người chơi chọn hành động giúp tối đa hóa lợi ích của mình dựa trên hành động của những người chơi khác, mà bỏ qua các tác động của mình đối với kết quả của những người chơi khác.

national income and product accounts ***(tài khoản thu nhập và sản lượng quốc gia):*** phương pháp tính toán và theo dõi chi tiêu của người tiêu dùng, doanh thu của nhà sản xuất, chi tiêu đầu tư của doanh nghiệp, mua sắm của chính phủ và nhiều dòng tiền khác giữa các lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế; còn được gọi là tài khoản quốc gia.

natural monopoly ***(độc quyền tự nhiên)*** tồn tại khi hiệu suất tăng dần theo quy mô mang đến một lợi thế về chi phí to lớn khi toàn bộ sản phẩm được sản xuất bởi một công ty duy nhất.

natural rate of unemployment ***(tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên):*** là tỷ lệ thất nghiệp bình thường. Tỷ lệ thất nghiệp thực sự sẽ dao động xung quanh tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên; là tỷ lệ thất nghiệp xuất phát từ tác động của thất nghiệp do chờ tìm việc và thất nghiệp cơ cấu.

near-money ***(tài sản gần như tiền):*** một tài sản tài chính không thể được sử dụng một cách trực tiếp như một phương tiện thanh toán, nhưng có thể sẵn sàng được chuyển đổi thành tiền mặt hoặc các khoản tiền gửi ngân hàng có thể phát hành séc.

negative externalities ***(tác động ngoại lai tiêu cực):*** là chi phí ngoại lai.

negative income tax ***(thuế thu nhập âm):*** là một chương trình hỗ trợ thu nhập cho những hộ gia đình có thu nhập thấp.

negative relationship ***(mối quan hệ ngược chiều):*** một mối quan hệ giữa hai biến số trong đó một sự gia tăng về giá trị của một biến số gắn liền với việc giảm giá trị của biến số còn lại. Nó được minh họa bằng một đường có độ dốc đi xuống từ trái sang phải.

network externality ***(tác động ngoại lai của mạng lưới người sử dụng):*** sự gia tăng giá trị của một hàng hóa đối với một cá nhân trở nên lớn hơn khi có một số lượng lớn những người khác cũng sở hữu hoặc sử dụng cùng loại hàng hóa đó.

nominal GDP ***(GDP danh nghĩa):*** giá trị của tất cả hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nền kinh tế trong một năm nhất định, được tính toán bằng cách sử dụng giá cả của năm sản xuất ra sản lượng đó.

nominal interest rate ***(lãi suất danh nghĩa):*** lãi suất tính theo tiền tệ.

nominal wage ***(tiền lương danh nghĩa):*** lượng tiền lương đã trả.

noncooperative behavior **(hành vi không hợp tác):** những hành động của các công ty bỏ qua tác động của những hành động này lên lợi ích của những công ty khác.

noncooperative equilibrium, or Nash equilibrium ***(điểm cân bằng không hợp tác - hay điểm cân bằng Nash):*** trong một trò chơi, khi mỗi người chơi chọn hành động để tối đa hóa lợi ích của mình dựa trên hành động của những người chơi khác, mà bỏ qua các tác động của hành động của mình đối với kết quả của những người chơi khác.

nonexcludable ***(không có tính loại trừ):*** nói về một loại hàng hóa mà nhà cung cấp không thể ngăn chặn những người không trả tiền được tiêu dùng hàng hoá đó.

nonlinear curve ***(đường đồ thị phi tuyến):*** là một đường đồ thị trong đó độ dốc giữa mỗi cặp điểm không giống nhau.

nonlinear relationship ***(mối quan hệ phi tuyến):*** mối quan hệ giữa hai biến số, trong đó độ dốc không phải là hằng số và do đó không được biểu diễn trên đồ thị bởi một đường thẳng.

nonrival in consumption ***(không cạnh tranh trong tiêu dùng):*** nói về một loại hàng hóa, mà cùng một đơn vị hàng hóa đó có thể được sử dụng bởi nhiều người cùng lúc.

normal good ***(hàng hóa thông thường):*** là một hàng hóa mà khi thu nhập tăng lên làm tăng nhu cầu về hàng hóa đó – tức là một trường hợp "bình thường".

normative economics ***(kinh tế học chuẩn tắc):*** một nhánh của phân tích kinh tế học đưa ra hướng dẫn về việc nền kinh tế nên vận hành như thế nào.



O

oligopolist ***(công ty độc quyền nhóm)*****:** một công ty trong một ngành chỉ có một số lượng nhỏ các nhà sản xuất.

oligopoly ***(ngành độc quyền nhóm)*****:** một ngành chỉ có một số lượng nhỏ các nhà sản xuất.

omitted variable ***(biến số bị bỏ qua)*****:** một biến số không được quan sát, thông qua ảnh hưởng của nó lên các biến số khác, tạo ra sự đánh giá sai về mối quan hệ nhân quả trực tiếp giữa những biến số đó.

open economy ***(nền kinh tế mở)*****:** là một nền kinh tế có giao thương hàng hóa và dịch vụ với các nước khác.

open-market operation ***(nghiệp vụ thị trường mở)*****:** một giao dịch mua hoặc bán Tín phiếu Kho bạc Mỹ được thực hiện bởi Cục Dự trữ Liên bang, thường là thông qua giao dịch với một ngân hàng thương mại.

opportunity cost ***(chi phí cơ hội)*****:** chi phí thực tế của một món hàng: những gì bạn phải bỏ đi để có được nó.

optimal output rule ***(quy tắc sản lượng tối ưu)*****:** lợi nhuận được tối đa hóa bằng cách sản xuất số lượng sản phẩm mà tại đó doanh thu cận biên của sản phẩm cuối cùng được sản xuất bằng với chi phí cận biên.

origin ***(điểm gốc)*****:** điểm mà hai trục giao nhau.

other things equal assumption ***(giả định những yếu tố khác không đổi)*****:** giả định rằng tất cả các yếu tố có liên quan khác không thay đổi.

output gap ***(khoảng cách sản lượng)*****:** tỷ lệ phần trăm chênh lệch giữa tổng sản lượng thực tế và sản lượng tiềm năng.



P

patent ***(bằng sáng chế)*****:** cho phép nhà phát minh được độc quyền tạm thời trong việc sử dụng hoặc bán phát minh.

payoff ***(lợi ích)*****:** phần thưởng người chơi nhận được trong một trò chơi, chẳng hạn như lợi nhuận thu được bởi một công ty độc quyền nhóm.

payoff matrix ***(ma trận lợi ích)*****:** thể hiện phần thưởng của mỗi người chơi trong một trò chơi có hai người chơi phụ thuộc như thế nào vào hành động của cả hai. Một ma trận như vậy giúp chúng ta phân tích các tình huống phụ thuộc lẫn nhau.

perfectly competitive industry ***(ngành cạnh tranh hoàn hảo)*****:** là ngành mà tất cả nhà sản xuất đều là người chấp nhận giá.

perfectly competitive market ***(thị trường cạnh tranh hoàn hảo)*****:** thị trường trong đó tất cả người tham gia đều là người chấp nhận giá.

perfectly elastic demand ***(nhu cầu co giãn hoàn hảo)*****:** tình huống trong đó một sự tăng giá bất kỳ sẽ khiến lượng cầu giảm xuống 0; đường cầu là một đường nằm ngang.

perfectlyelasticsupply ***(nguồn cung co giãn hoàn hảo)*****:** tình huống trong đó chỉ cần một sự tăng giá hoặc giảm giá rất nhỏ sẽ dẫn đến lượng cung thay đổi rất lớn, do đó độ co giãn của cung theo giá là vô hạn; đường cung co giãn hoàn hảo là một đường nằm ngang.

perfectly inelastic demand ***(nhu cầu không co giãn)*****:** tình huống trong đó lượng cầu không chịu sự ảnh hưởng nào của các thay đổi về giá; đường cầu là một đường thẳng đứng.

perfectly inelastic supply ***(nguồn cung không co giãn)*****:** tình huống trong đó độ co giãn của cung theo giá là 0, do đó mọi thay đổi của giá hàng hóa không ảnh hưởng gì đến lượng cung; đường cung không co giãn là một đường thẳng đứng.

perfect price discrimination ***(sự phân biệt giá hoàn hảo)*****:** khi một nhà sản xuất độc quyền tính giá bán cho người tiêu dùng theo mức độ sẵn sàng trả tiền của họ - mức giá cao nhất mà người tiêu dùng sẵn sàng trả.

physical capital ***(vốn vật chất)*****:** các tài nguyên sản xuất, ví dụ như các nhà xưởng và máy móc.

pie chart ***(đồ thị hình tròn)*****:** một biểu đồ hình tròn thể hiện một tổng thể được chia thành nhiều phần, thường được thể hiện bằng tỷ lệ phần trăm.

Pigouvian subsidy ***(trợ cấp Pigou)*****:** một khoản thanh toán được thiết kế nhằm khuyến khích các hoạt động mang lại lợi ích ngoại lai.**Pigouvian taxes (thuế Pigou):** các loại thuế được thiết kế để giảm chi phí ngoại lai.

positive economics ***(kinh tế học thực chứng)*****:** một nhánh của phân tích kinh tế học mô tả cách hoạt động thực sự của nền kinh tế.

positive externalities ***(tác động ngoại lai tích cực)*****:** những lợi ích từ bên ngoài.

positive relationship ***(mối quan hệ cùng chiều)*****:** một mối quan hệ giữa hai biến số, trong đó việc tăng giá trị của một biến liên quan đến việc tăng giá trị của biến còn lại. Nó được minh họa bởi một đường có độ dốc hướng lên từ trái sang phải.

potential output ***(sản lượng tiềm năng)*****:** mức GDP thực tế mà nền kinh tế sẽ tạo ra nếu mọi mức giá, bao gồm cả tiền lương danh nghĩa, đều hoàn toàn linh hoạt.

poverty program ***(chương trình giảm nghèo)*****:** là một chương trình của chính phủ được thiết kế để trợ giúp người nghèo.

poverty rate ***(tỷ lệ nghèo đói)*****:** tỷ lệ dân số sống dưới ngưỡng nghèo đói.

poverty threshold ***(ngưỡng nghèo đói)*****:** là mức thu nhập hàng năm, mà gia đình nào có thu nhập thấp hơn mức đó thì được chính thức xem là hộ nghèo.

price controls ***(mức giá trần)*****:** mức giá tối đa mà người bán được phép thu cho một loại hàng hóa hoặc dịch vụ, một hình thức kiểm soát giá.

price controls ***(các biện pháp kiểm soát giá)*****:** các hạn chế theo pháp luật về việc giá thị trường có thể tăng cao hoặc giảm thấp đến đâu.

price discrimination ***(chính sách phân biệt giá):*** khi người bán ấn định các mức giá khác nhau cho những người tiêu dùng khác nhau mua cùng một loại hàng hóa.

price elasticity of demand ***(độ co giãn của cầu theo giá):*** tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cầu so với phần trăm thay đổi của giá khi chúng ta di chuyển dọc theo đường cầu (bỏ đi dấu trừ).

price elasticity of supply ***(độ co giãn của cung theo giá):*** một thước đo sự phản ứng của lượng cung một hàng hóa đối với giá của hàng hóa đó; là tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cung so với phần trăm thay đổi của giá khi chúng ta di chuyển dọc theo đường cung.

price floor ***(mức giá sàn):*** mức giá tối thiểu mà người mua phải trả cho một hàng hóa hoặc dịch vụ; là một hình thức kiểm soát giá.

price index ***(chỉ số giá):*** một thước đo của chi phí mua một giỏ hàng hóa trên thị trường vào một năm nhất định, khi chi phí đó được chuẩn hóa để tương đương với 100 trong một năm cơ sở được lựa chọn; một biện pháp đo lường mức giá tổng thể.

price regulation ***(kiểm soát giá cả):*** một giới hạn về giá mà một nhà sản xuất độc quyền được phép thu.

price stability ***(sự ổn định giá cả):*** một tình huống trong đó mức giá chung thay đổi chậm hoặc không hề thay đổi.

price-taking consumer ***(người tiêu dùng chấp nhận giá):*** một người tiêu dùng mà hành động của họ không có ảnh hưởng đến giá thị trường của hàng hóa hoặc dịch vụ mà họ mua.

price-taking firm's optimal output rule ***(quy tắc sản lượng tối ưu của nhà sản xuất chấp nhận giá):*** lợi nhuận của một nhà sản xuất chấp nhận giá được tối đa hóa bằng cách sản xuất số lượng sản phẩm mà tại đó giá thị trường bằng với chi phí cận biên của sản phẩm cuối cùng được sản xuất.

price-taking producer ***(nhà sản xuất chấp nhận giá):*** một nhà sản xuất mà hành động của họ không ảnh hưởng đến giá thị trường của hàng hóa hoặc dịch vụ mà họ bán ra.

price war ***(cuộc chiến giá cả):*** giá giảm xuống khi những thỏa thuận ngầm bị phá vỡ.

principle of marginal analysis ***(nguyên tắc phân tích cận biên):*** định đề nói rằng số lượng tối ưu là số lượng mà tại đó lợi ích cận biên bằng với chi phí cận biên.

prisoner's dilemma ***(thế tiến thoái lưỡng nan của tù nhân):*** là một trò chơi dựa trên hai tiền đề (1) Mỗi người chơi có động cơ lựa chọn một hành động có lợi cho mình trong khi người chơi kia phải trả giá, và (2) Khi cả hai người chơi hành động theo cách này, kết quả của cả hai đều tồi tệ hơn so với trường hợp cả hai hợp tác.

private good ***(hàng hóa tư nhân):*** là một hàng hóa có thể loại trừ và có tính cạnh tranh trong tiêu dùng.

private health insurance ***(bảo hiểm y tế tư nhân):*** khi mỗi thành viên trong một nhóm lớn các cá nhân chi trả một khoản tiền cố định hàng năm cho một công ty tư nhân, còn công ty này đồng ý chi trả phần lớn chi phí y tế cho các thành viên của nhóm.

producer price index - PPI ***(chỉ số giá sản xuất):*** một thước đo những thay đổi về giá cả của các hàng hóa được nhà sản xuất mua vào.

producer surplus ***(thặng dư sản xuất):*** đề cập đến thặng dư của nhà sản xuất cá nhân hoặc tổng thặng dư của tất cả các nhà sản xuất.

product differentiation ***(sự khác biệt về sản phẩm):*** nỗ lực của một công ty thuyết phục người mua rằng sản phẩm của họ khác biệt với sản phẩm của các công ty khác trong cùng ngành.

production function ***(hàm sản xuất):*** thể hiện mối quan hệ giữa lượng nguyên liệu đầu vào mà một công ty sử dụng và sản lượng đầu ra của công ty đó.

production possibility frontier ***(đường giới hạn khả năng sản xuất):*** minh họa những sự đánh đổi mà một nền kinh tế chỉ sản xuất hai mặt hàng phải đối mặt. Nó thể hiện số lượng tối đa của một hàng hóa có thể được sản xuất dựa trên một số lượng sản xuất đã biết của hàng hóa còn lại.

productivity ***(năng suất):*** sản lượng trên mỗi công nhân; là một thuật ngữ rút gọn của năng suất lao động.

public debt ***(nợ công):*** nợ của chính phủ đối với các cá nhân và tổ chức bên ngoài chính phủ.

public goods ***(hàng hóa công):*** hàng hóa không thể loại trừ và không cạnh tranh trong tiêu dùng.

public ownership ***(quyền sở hữu công):*** khi hàng hóa được cung cấp bởi chính phủ hoặc bởi một công ty do chính phủ nắm giữ để bảo vệ lợi ích người tiêu dùng, đáp lại tình trạng độc quyền tự nhiên.

purchasing power parity - between two countries's currencies ***(ngang giá sức mua - giữa tiền tệ của hai quốc gia):*** tỷ giá hối đoái danh nghĩa mà tại đó một giỏ hàng hóa và dịch vụ nhất định sẽ có chi phí tương đương ở mỗi quốc gia.

Q

quantity control ***(kiểm soát số lượng):*** giới hạn trần số lượng có thể mua hoặc bán của một số hàng hóa; còn được gọi là hạn ngạch.

quantity demanded ***(lượng cầu):*** số lượng hàng hóa hoặc dịch vụ thực tế mà người tiêu dùng sẵn sàng mua, ở một mức giá cụ thể.

quantity supplied ***(lượng cung):*** số lượng hàng hóa hoặc dịch vụ thực tế mà nhà sản xuất sẵn sàng bán, ở một mức giá cụ thể.

quota ***(hạn ngạch):*** giới hạn trần số lượng có thể mua hoặc bán của một số hàng hóa; còn được gọi là kiểm soát số lượng.

quota limit ***(giới hạn hạn ngạch):*** tổng số lượng hàng hóa, theo hạn ngạch hoặc kiểm soát số lượng, mà có thể được giao dịch một cách hợp pháp.

quota rent *(lợi tức hạn ngạch)*: mức chênh lệch giữa giá theo yêu cầu và giá cung ứng tại giới hạn hạn ngạch. Mức chênh lệch này, chính là phần lợi nhuận được tích lũy thêm cho người nắm giữ giấy phép hạn ngạch, bằng với giá thị trường của giấy phép khi giấy phép được chuyển nhượng.

R

real exchange rate *(tỷ giá hối đoái thực tế)*: là tỷ giá hối đoái được điều chỉnh theo các khác biệt trong mức giá tổng hợp của các quốc gia.

real GDP *(GDP thực)*: là tổng giá trị của tất cả các sản phẩm và dịch vụ cuối cùng được sản xuất trong nền kinh tế trong một năm nhất định, tính bằng cách sử dụng giá của năm cơ sở được chọn.

real income *(thu nhập thực tế)*: là thu nhập chia cho mức giá.

real interest rate *(lãi suất thực)*: bằng lãi suất danh nghĩa trừ đi tỷ lệ lạm phát.

real wage *(tiền lương thực tế)*: tiền lương chia cho mức giá.

recession *(suy thoái)*: một khoảng thời gian kinh tế đi xuống khi sản lượng và tỷ lệ có việc làm giảm. Còn được gọi là giai đoạn thu hẹp.

recessionary gap *(mức chênh lệch gây suy thoái)*: là mức chênh lệch tồn tại khi tổng sản lượng thấp hơn sản lượng tiềm năng.

research and development R&D *(nghiên cứu và phát triển)*: chi tiêu để tạo ra các công nghệ mới và chuẩn bị cho việc sử dụng chúng trong thực tế.

reserve ratio *(tỷ lệ dự trữ)*: là một phần của các khoản tiền gửi mà ngân hàng giữ lại để làm dự trữ. Tại Mỹ, tỷ lệ dự trữ tối thiểu được quy định bởi Cục Dự trữ Liên bang.

reserve requirements *(quy định về dự trữ bắt buộc)*: các quy định được Cục Dự trữ Liên bang đặt ra về tỷ lệ dự trữ tối thiểu cho các ngân hàng. Đối với các khoản tiền gửi thanh toán tại Mỹ, tỷ lệ dự trữ bắt buộc tối thiểu là 10%.

resource *(tài nguyên, nguồn lực)*: là bất cứ thứ gì, chẳng hạn như đất đai, lao động và vốn, có thể được sử dụng để tạo ra sản phẩm.

reverse causality *(quan hệ nhân quả đảo ngược)*: sai lầm xuất hiện khi chiều nhân quả thực sự giữa hai biến bị đảo ngược.

Ricardian model of international trade *(mô hình thương mại quốc tế Ricardo)*: một mô hình phân tích thương mại quốc tế dựa trên giả định rằng các chi phí cơ hội không đổi.

rival in consumption *(cạnh tranh trong tiêu dùng)*: đối với một hàng hóa, đây là trường hợp trong đó một đơn vị hàng hóa không thể được tiêu thụ bởi nhiều hơn một người trong cùng một lúc.

Rule of 70 *(Quy tắc 70)*: một công thức toán học, theo đó thời gian cần có để GDP thực bình quân đầu người (hoặc một biến số bất kỳ nào khác tăng dần theo thời gian) tăng gấp đôi là: lấy 70 chia cho tốc độ tăng trưởng hàng năm của biến số đó.

S

savings and loans - thrifts *(các tổ chức nhận tiền gửi và cho vay)*: các ngân hàng nhận tiền gửi tiết kiệm, thường chuyên cho vay mua nhà.

scarce *(khan hiếm)*: thiếu hụt nguồn cung. Một tài nguyên được xem là khan hiếm khi không có đủ nguồn lực sẵn có để đáp ứng các nhu cầu sử dụng khác nhau của xã hội đối với tài nguyên đó.

scatter diagram *(đồ thị phân tán)*: là một đồ thị thể hiện các điểm tương ứng với các quan sát thực tế của các biến số x và y; thường có một đường đồ thị bám sát xu thế các điểm phân tán để chỉ ra xu hướng trong dữ liệu.

securitization *(chứng khoán hóa)*: là việc gom các khoản cho vay và tín dụng mua nhà của một tổ chức tài chính vào một tập hợp và rồi bán cổ phần của tập hợp đó cho các nhà đầu tư khác.

self-correcting *(tự điều chỉnh)*: mô tả một nền kinh tế trong đó các cú sốc đối với tổng cầu tác động lên tổng sản lượng trong ngắn hạn nhưng không phải trong dài hạn.

self-regulating economy *(nền kinh tế tự điều tiết)*: một nền kinh tế trong đó các vấn đề như thất nghiệp được giải quyết mà không cần có sự can thiệp của chính phủ, thông qua cơ chế bàn tay vô hình.

shift of the demand curve *(sự dịch chuyển đường cầu)*: một sự thay đổi về lượng cầu ở một mức giá bất kỳ, thể hiện bằng đồ thị bởi sự dịch chuyển đường cầu ban đầu sang một vị trí mới, tạo thành một đường cầu mới.

shift of the supply curve *(sự dịch chuyển đường cung)*: một sự thay đổi về lượng cung một loại hàng hóa hoặc dịch vụ ở một mức giá bất kỳ, thể hiện bằng đồ thị bởi sự dịch chuyển đường cung ban đầu sang một vị trí mới, tạo thành một đường cung mới.

shoe-leather costs *(chi phí hao mòn)*: chi phí giao dịch tăng lên do lạm phát gây ra.

short run *(ngắn hạn)*: khoảng thời gian trong đó có ít nhất một nguyên liệu đầu vào được giữ không đổi.

shortage *(thiếu hụt)*: sự thiếu hụt một hàng hóa hoặc dịch vụ diễn ra khi lượng cầu vượt quá lượng cung, sự thiếu hụt xảy ra khi giá thấp hơn giá cân bằng.

short-run aggregate supply curve *(đường tổng cung trong ngắn hạn)*: một đường minh họa thể hiện mối quan hệ cùng chiều giữa mức giá tổng hợp và lượng tổng cung trong ngắn hạn, khoảng thời gian khi nhiều chi phí sản xuất, đặc biệt là tiền lương danh nghĩa, có thể được xem là cố định. Đường tổng cung trong ngắn hạn có độ dốc dương vì một sự gia tăng trong mức giá tổng hợp sẽ dẫn đến sự gia tăng về lợi nhuận, và tăng sản lượng, khi các chi phí sản xuất được cố định.

short-run equilibrium aggregate output *(tổng sản lượng cân bằng trong ngắn hạn)*: là tổng sản lượng được sản xuất tại điểm cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn.

short-run equilibrium aggregate price level ***(mức giá tổng hợp cân bằng trong ngắn hạn)*****:** là mức giá tổng hợp tại điểm cân bằng kinh tế vĩ mô ngắn hạn.

short-run individual supply curve ***(đường cung cá nhân trong ngắn hạn)*****:** một đường minh họa thể hiện lượng cung để tối ưu hóa lợi nhuận của một nhà sản xuất cá nhân phụ thuộc như thế nào vào giá thị trường, với chi phí cố định đã định trước.

short-run industry supply curve ***(đường cung ngành trong ngắn hạn)*****:** một đường minh họa thể hiện lượng cung của một ngành phụ thuộc như thế nào vào giá thị trường, với số lượng nhà sản xuất cố định.

short-run macroeconomic equilibrium ***(điểm cân bằng kinh tế vĩ mô trong ngắn hạn)*****:** là điểm mà tại đó lượng tổng cung bằng với lượng tổng cầu.

short-run market equilibrium ***(điểm cân bằng thị trường trong ngắn hạn)*****:** một sự cân bằng kinh tế, là kết quả khi lượng cung bằng với lượng cầu, với số lượng các nhà sản xuất đã định trước.

short-term interest rate ***(lãi suất ngắn hạn)*****:** lãi suất của các tài sản tài chính đáo hạn trong vòng một năm.

shut-down price ***(giá ngừng sản xuất)*****:** là mức giá tại đó một công ty ngừng sản xuất trong ngắn hạn, do giá thị trường đã giảm xuống dưới mức chi phí biến đổi trung bình tối thiểu.

single-price monopolist ***(công ty độc quyền một giá)*****:** công ty độc quyền cung cấp sản phẩm cho toàn bộ người tiêu dùng với cùng một mức giá.

slope ***(độ dốc)*****:** là thước đo độ dốc của một đường đồ thị. Độ dốc của một đường được tính bằng "độ biến đổi giữa các điểm" - sự thay đổi của biến số y giữa hai điểm trên đường đồ thị chia cho sự thay đổi của biến số x giữa hai điểm đó.

social insurance ***(bảo hiểm xã hội)*****:** các chương trình của chính phủ - như An sinh Xã hội, Medicare, Bảo hiểm thất nghiệp, tem phiếu thực phẩm - được thiết kế để bảo vệ người dân khỏi những khó khăn bất ngờ về tài chính.

socially optimal quantity of pollution ***(mức độ ô nhiễm tối ưu về mặt xã hội)*****:** là lượng ô nhiễm mà xã hội sẽ lựa chọn sau khi tính đến tất cả các chi phí và lợi ích của ô nhiễm.

specialization ***(chuyên môn hóa)*****:** một tình huống mà trong đó những người khác nhau làm các công việc khác nhau, và mỗi người làm những việc mà họ làm tốt.

stabilization policy ***(chính sách bình ổn)*****:** việc sử dụng chính sách của chính phủ để giảm bớt mức độ nghiêm trọng của suy thoái và để kiềm chế các đợt mở rộng kinh tế quá mức. Chính sách bình ổn có hai công cụ: chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa.

stagflation ***(đình lạm)*****:** sự kết hợp của lạm phát và suy giảm tổng sản lượng.

standardized product ***(sản phẩm được chuẩn hóa)*****:** là sản phẩm của các nhà sản xuất khác nhau được người tiêu dùng coi là cùng một loại hàng hóa như nhau; còn được gọi là thương phẩm ***(commodity)***.

sticky wages ***(tiền lương cứng nhắc)*****:** tiền lương danh nghĩa sẽ giảm chậm ngay cả khi đối mặt với tình trạng thất nghiệp cao và tăng chậm ngay cả khi đối mặt với tình trạng thiếu lao động.

store of value ***(phương tiện lưu trữ giá trị)*****:** một tài sản là một công cụ duy trì sức mua theo thời gian.

strategic behavior ***(hành vi chiến lược)*****:** khi một công ty cố gắng gây ảnh hưởng đến hành vi trong tương lai của các công ty khác.

structural unemployment ***(thất nghiệp cơ cấu)*****:** thất nghiệp diễn ra khi có nhiều người tìm việc hơn là số việc làm có sẵn trong một thị trường lao động ở một mức lương nhất định, ngay cả khi nền kinh tế đang ở đỉnh cao của chu kỳ kinh doanh.

subprime lending ***(cho vay dưới chuẩn)*****:** cho những người mua nhà không đáp ứng các tiêu chuẩn vay mượn thông thường vay.

substitutes ***(sản phẩm thay thế)*****:** các cặp hàng hóa trong đó sự tăng giá của hàng hóa này dẫn đến gia tăng nhu cầu về hàng hóa kia.

sunk cost ***(chi phí chìm)*****:** một chi phí đã phát sinh và không thể thu hồi lại được.

supply and demand model ***(mô hình cung cầu)*****:** một mô hình về cách hoạt động của thị trường cạnh tranh.

supply curve ***(đường cung)*****:** một đường minh họa thể hiện mối quan hệ giữa lượng cung và giá.

supply price ***(giá cung ứng)*****:** giá của một lượng hàng hóa cụ thể mà nhà sản xuất sẵn sàng cung cấp số lượng đó.

supply schedule ***(bảng cung ứng)*****:** một danh sách hoặc bảng biểu thể hiện các nhà sản xuất sẽ cung cấp bao nhiêu hàng hóa và dịch vụ ở các mức giá khác nhau.

supply shock ***(cú sốc nguồn cung)*****:** một sự kiện làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn. Một cú sốc nguồn cung tiêu cực làm tăng chi phí sản xuất và làm giảm lượng cung ở một mức tổng giá bất kỳ, làm dịch chuyển đường cung sang bên trái. Một cú sốc nguồn cung tích cực giúp giảm chi phí sản xuất và tăng lượng cung ở một mức tổng giá bất kỳ, làm dịch chuyển đường cung sang bên phải.

surplus ***(lượng thặng dư)*****:** lượng dư thừa của một hàng hóa hoặc dịch vụ xảy ra khi lượng cung vượt quá lượng cầu; tình trạng thặng dư diễn ra khi giá bán cao hơn mức giá cân bằng.

sustainablelong-runeconomic growth ***(tăng trưởng kinh tế trong dài hạn có tính bền vững)*****:** là sự tăng trưởng dài hạn và có thể tiếp tục trong bối cảnh nguồn cung tài nguyên thiên nhiên hạn hẹp và tác động của tăng trưởng lên môi trường.

T

T-account ***(tài khoản chữ T)*****:** một công cụ đơn giản tóm tắt tình trạng tài chính của một doanh nghiệp, bằng cách thể hiện trong một bảng duy nhất về tài sản và nợ của doanh nghiệp, với tài sản nằm bên trái và nợ nằm bên phải.

tacit collusion ***(cấu kết ngầm)*****:** sự hợp tác giữa các nhà sản xuất mà không có thỏa thuận chính thức, để giới hạn sản xuất và tăng giá, làm gia tăng lợi nhuận của mỗi thành viên.

tangent line ***(đường tiếp tuyến)*****:** một đường thẳng chỉ cắt một đường phi tuyến tại một điểm cụ thể; độ dốc của đường tiếp tuyến bằng với độ dốc của đường phi tuyến tại điểm đó.

target federal funds rate ***(lãi suất vốn liên bang mục tiêu)*****:** là mức kỳ vọng của Cục Dự trữ Liên bang (Fed) đối với lãi suất vốn liên bang. Cục Dự trữ Liên bang điều chỉnh lượng cung tiền thông qua việc mua bán tín phiếu Kho bạc cho đến khi lãi suất thực tế bằng với lãi suất kỳ vọng.

tariff ***(thuế quan)*****:** một loại thuế đánh vào hàng nhập khẩu.

tax rate (thuế suất): số tiền thuế mà mọi người phải trả cho mỗi đơn vị của một khoản chịu thuế bất kỳ.

Taylor rule for monetary policy ***(Quy tắc Taylor đối với chính sách tiền tệ)*****:** một nguyên tắc thiết lập mức lãi suất vốn liên bang đã tính đến cả tỷ lệ lạm phát và khoảng cách sản lượng.

technological progress ***(tiến bộ về công nghệ)*****:** một bước tiến trong các phương tiện kỹ thuật phục vụ cho việc sản xuất hàng hóa và dịch vụ.

technology ***(công nghệ)*****:** là phương tiện kỹ thuật phục vụ cho việc sản xuất hàng hóa và dịch vụ.

technology spillover ***(sự lan tỏa công nghệ)*****:** một lợi ích ngoại lai, kết quả của việc kiến thức được lan tỏa giữa các cá nhân và doanh nghiệp.

time-series graph ***(đồ thị chuỗi thời gian)*****:** một biểu đồ có hai biến số, trên trục hoành có ngày tháng và trên trục tung có giá trị của một biến số diễn ra vào những ngày đó.

tit for tat ***(ăn miếng trả miếng)*****:** ban đầu các người chơi tương tác một cách hợp tác, sau đó lặp lại bất kỳ những gì người chơi kia đã làm trong giai đoạn trước đó.

total consumer surplus ***(tổng thặng dư tiêu dùng)*****:** tổng số của thặng dư tiêu dùng cá nhân của tất cả các người mua của một hàng hóa trên thị trường.

total cost ***(tổng chi phí)*****:** tổng chi phí cố định và chi phí biến đổi của việc sản xuất một lượng hàng hóa nhất định.

total cost curve ***(đường tổng chi phí)*****:** một đường minh họa của tổng chi phí, thể hiện cách thức phụ thuộc của tổng chi phí vào sản lượng.

total factor productivity ***(tổng năng suất các yếu tố sản xuất)*****:** sản lượng có thể được sản xuất với một lượng các yếu tố đầu vào cho trước.

total producer surplus ***(tổng thặng dư sản xuất)*****:** tổng của thặng dư sản xuất cá nhân của tất cả những người bán một loại hàng hóa trong một thị trường.

total product curve ***(đường tổng sản phẩm)*****:** đường minh họa thể hiện cách thức phụ thuộc của sản lượng vào số lượng các nguyên liệu đầu vào biến đổi, với một lượng nguyên liệu đầu vào cố định cho trước.

total revenue ***(tổng doanh thu)*** tổng giá trị doanh thu của một hàng hóa hoặc dịch vụ, được tính bằng giá bán nhân với số lượng bán được.

total surplus ***(tổng thặng dư)*** tổng lợi ích ròng của người tiêu dùng và nhà sản xuất từ việc mua bán trong thị trường; bằng tổng thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất.

tradable emissions permits ***(giấy phép xả thải có thể sang nhượng)*****:** giấy tờ cho phép xả một số lượng hạn chế chất thải, có thể được những đối tượng gây ô nhiễm mua bán với nhau.

trade ***(thương mại)*****:** khi các cá nhân cung cấp hàng hóa và dịch vụ cho người khác và nhận lại hàng hóa và dịch vụ khác.

trade deficit ***(thâm hụt thương mại)*** khi giá trị của hàng hóa và dịch vụ mua từ nước ngoài cao hơn giá trị của hàng hóa và dịch vụ bán cho người tiêu dùng ở nước ngoài.

trade protection ***(bảo hộ thương mại)*****:** những chính sách hạn chế nhập khẩu.

trade surplus ***(thặng dư thương mại)*****:** khi giá trị của hàng hóa và dịch vụ mua từ nước ngoài thấp hơn giá trị của hàng hóa và dịch vụ bán cho họ.

trade-off ***(đánh đổi)*****:** sự so sánh giữa chi phí và lợi ích của việc làm một cái gì đó.

transaction costs ***(chi phí giao dịch)*****:** chi phí thương lượng và thực hiện một giao dịch.

truncated ***(cắt ngắn)*****:** để cập đến tình huống một trục đồ thị bị cắt bỏ, nghĩa là có một số giá trị được bỏ qua, thường là để tiết kiệm không gian.

U

underemployment ***(số người thiếu việc làm, dưới mức toàn dụng lao động)*****:** là số người lao động làm việc bán thời gian do không tìm được công việc toàn thời gian.

unemployment ***(số thất nghiệp)*****:** tổng số người đang tích cực tìm việc làm nhưng hiện tại không có việc.

unemployment rate ***(tỷ lệ thất nghiệp)*****:** tỷ lệ tổng số người trong lực lượng lao động đang thất nghiệp.

unit of account ***(đơn vị tính)*****:** một thước đo được sử dụng để định giá và tính toán kinh tế.

unit-of-account costs ***(chi phí đơn vị tính)*****:** chi phí phát sinh từ việc lạm phát làm cho tiền tệ trở thành một đơn vị đo lường kém tin cậy.

unit-elastic demand ***(nhu cầu co giãn một đơn vị)*****:** trường hợp có độ co giãn theo giá của nhu cầu bằng 1.

U-shaped average total cost curve ***(đường tổng chi phí trung bình hình chữ U)*****:** một đường minh họa đặc biệt về mối quan hệ giữa sản lượng và tổng chi phí trung bình; đường tổng chi phí trung bình giảm ở các mức sản lượng thấp, sau đó tăng lên ở các mức cao hơn.

V

value added of a producer *(giá trị gia tăng của nhà sản xuất)*: là doanh thu trừ đi giá mua hàng hóa và dịch vụ trung gian.

variable *(biến số)*: một đại lượng có thể có nhiều hơn một giá trị.

variable cost *(chi phí biến đổi)*: một chi phí phụ thuộc vào sản lượng được sản xuất; là chi phí của một nguyên liệu đầu vào biến đổi.

variable input *(nguyên liệu đầu vào biến đổi)*: một nguyên liệu đầu vào mà công ty có thể thay đổi số lượng bất cứ lúc nào.

vertical axis *(trục tung)*: một trục số để đo giá trị của biến số y; còn gọi là trục y.

vertical intercept *(giao điểm với trục tung)*: điểm mà tại đó đường đồ thị cắt trục tung; nó thể hiện giá trị của biến số y khi giá trị của biến số x là 0.

vicious cycle of deleveraging *(vòng luẩn quẩn của việc giảm đòn bẩy tài chính)*: mô tả kết quả của chuỗi sự kiện xảy ra khi việc bán tài sản của một công ty để bù lỗ khiến các công ty khác chịu tác động tiêu cực của "hiệu ứng bảng cân đối kế toán"; buộc các chủ nợ thu hồi nợ vay, buộc con nợ phải bán nhiều tài sản hơn, dẫn đến giá tài sản giảm sâu hơn.

W

wasted resources *(lãng phí nguồn lực)*: một dạng thiếu hiệu quả, trong đó mọi người bỏ ra tiền bạc, nỗ lực và thời gian để thích ứng với sự thiếu hụt tạo ra do giá trần.

wealth effect of a change in the aggregate price level *(hiệu ứng tài sản của một sự thay đổi trong mức giá tổng hợp)*: là tác động lên tiêu dùng được gây ra bởi sự thay đổi trong sức mua của tài sản của người tiêu dùng khi mức giá tổng hợp thay đổi. Mức giá tổng hợp tăng làm giảm sức mua của tài sản người tiêu dùng, do đó họ sẽ giảm mức tiêu dùng; mức giá giảm sẽ làm tăng sức mua của tài sản người tiêu dùng, vì vậy họ sẽ tăng tiêu dùng.

wedge *(khoản lệch giá)*: sự chênh lệch giữa giá theo yêu cầu và giá cung ứng của một lượng hàng hóa được giao dịch khi nguồn cung của hàng hóa đó bị hạn chế theo luật pháp. Thường được tạo ra bởi việc kiểm soát số lượng, hoặc hạn ngạch.

welfare state *(phúc lợi của chính phủ)*: tập hợp các chương trình của chính phủ được thiết kế để làm giảm bớt khó khăn về kinh tế.

willingness to pay *(mức giá sẵn lòng chi trả)*: mức giá tối đa mà người tiêu dùng sẵn sàng chi trả cho một hàng hóa.

world price *(giá thế giới)*: mức giá để một hàng hóa có thể được mua bán ra nước ngoài.

X

x-axis *(trục x)*: trục hoành, là trục nằm ngang trên đồ thị, đo lường các giá trị của biến số x.

Y

y-axis *(trục y)*: trục tung, là trục thẳng đứng trên đồ thị, đo lường các giá trị của biến số y.

Z

zero lower bound for interest rates *(mức lãi suất tối thiểu bằng 0)*: tuyên bố về thực tế rằng lãi suất không thể giảm xuống dưới 0.